98-84363-5

Carpentier, Maurice

Le chéque barré et la loi du 30 décembre 1911

Paris

1912

98-84363-5
MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED - EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD

332.1
Z9
v 5

Carpentier, Maurice.
Le chèque barré et la loi du 30 décembre 1911.
Paris, 1912.
127 p.

Thesis. Paris.

Vol. of Pamphlets

68798

Only Ed

RESTRICTIONS ON USE: *Reproductions may not be made without permission from Columbia University Libraries.*

TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35mm REDUCTION RATIO: 11:1 IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 3-6-98 INITIALS: PB

TRACKING # : 32099

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

BIBLIOGRAPHIC IRREGULARITIES

MAIN ENTRY: Carpentier, Maurice

Le chéque barré et la loi du 30 décembre 1911

Bibliographic Irregularities in the Original Document:

List all volumes and pages affected; include name of institution if filming borrowed text.

X Page(s) missing/not available: cover and verso [I - II]

___ Volume(s) missing/not available:

___ Illegible and/or damaged page(s):

___ Page(s) or volume(s) misnumbered:

___ Bound out of sequence:

___ Page(s) or volume(s) filmed from copy borrowed from:

X Other: pagination: [III] - VIII; 1- 127

___ Inserted material:

TRACKING#: MSH32099

332.1
Z9
v.5

THÈSE

POUR LE DOCTORAT

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

UNIVERSITÉ DE PARIS. — FACULTÉ DE DROIT

LE CHÈQUE BARRÉ ET LA LOI DU 30 DÉCEMBRE 1911

THÈSE POUR LE DOCTORAT

L'ACTE PUBLIC SUR LES MATIÈRES CI-APRÈS

Sera soutenu le lundi 16 décembre 1912, à 1 h. 1/2

PAR

Maurice CARPENTIER

Président : M. PAUL BEAUREGARD.

Suffragants : MM. LYON-CAEN, *professeur.*
PERCEROU, *professeur.*

PARIS

A. PEDONE, ÉDITEUR

LIBRAIRE DE LA COUR D'APPEL ET DE L'ORDRE DES AVOCATS

13, RUE SOUFFLOT, 13

1912

mar. 10. 1914 T. B.

BIBLIOGRAPHIE

Cicéron. — *Lettres à Atticus*.

Dalloz. — *Jurisprudence générale*, 1867-1877.

Danis (Ph.). — Le chèque barré. Paris, 1909.

Grillon (Ernest). — La question sociale, le chèque barré, 1890.

Jevons (Stanley). — La monnaie et le mécanisme de l'échange, 1876.

Leval (G. de). — Le chèque, Bruxelles, 1896.

Lyon-Caen et Renault. — Précis de droit commercial.

Sabatier. — Le chèque en droit anglais, 1906.

Sirey. — *Recueil général des lois et des arrêts*.

Thaller. — Traité élémentaire de droit commercial.

Troullier (Albert). — *Documents pour servir à l'histoire de l'évolution des effets de commerce*, Paris, 1912.

Revues et périodiques.

Annales de droit commercial, 1902, 1906, 1912.

Bulletins de la Chambre de commerce de Paris, 1906, 1910.

Bulletin de la Chambre de commerce de Cambrai, 1911.

Bulletin de la Fédération des industriels et commerçants français, décembre 1911, février 1912.

Génie civil, M. Bellom. Le chèque moderne.

Le *Journal officiel*.

Le *Temps*.

Documents parlementaires. Sénat, 1906, 1907, 1909. Chambre des députés, 1911.

La *Bank Archiv*, Dr Georges Cohn. Zurich, mai 1912.

Das Deutsche Scheckgesetz, par le professeur Kuhlenbeck.

LE CHÈQUE BARRÉ
ET LA LOI DU 30 DÉCEMBRE 1911

CHAPITRE PREMIER

INCONVÉNIENTS PRATIQUES DE LA MONNAIE LA CIRCULATION FIDUCIAIRE ET SON ROLE

Le troc, qui est l'échange véritable au sens juridique de ce mot, présente de graves inconvénients qui ont apparu dès la plus haute antiquité. C'est ainsi qu'une personne, qui possède certaines choses en grande quantité et qui a le désir légitime de se défaire d'une partie de ces choses pour en acquérir d'autres dont elle a besoin, ne rencontrera pas toujours facilement une autre personne pouvant lui donner les marchandises qu'elle désire, et ayant précisément besoin de celles que la première a en surabondance. En outre il y a entre les choses dont l'homme se sert

journellement de grandes différences de valeur ; et l'on comprend aisément que l'échange soit très difficile entre des marchandises de peu de valeur et celles valant beaucoup, si l'on pense à la grande quantité des premières qu'il faudra donner pour obtenir les secondes. C'est pourquoi, depuis longtemps, on a adopté comme instrument des échanges une certaine marchandise qui est la monnaie. Celle-ci, très rudimentaire au début et constituée par des animaux, de l'ivoire, des pièces d'étoffe, des coquillages, etc..., se perfectionna avec les besoins, et l'on s'en tint bientôt aux métaux précieux et principalement à l'or et à l'argent.

Mais la monnaie métallique, qui constitue encore actuellement dans certains pays le seul moyen d'échange, présente, elle aussi, de sérieux inconvénients. Tout d'abord, on sait que cette marchandise, utilisée comme étalon des valeurs et comme véhicule de l'échange, est une marchandise particulièrement coûteuse. En effet, le métal transformé en numéraire constitue, tant qu'il n'est pas utilisé effectivement comme moyen d'échange, une valeur improductive. Et puisque l'Angleterre parvient à régler, avec 811 millions de francs de monnaie métallique, un chiffre d'affaires trois fois supérieur à celui que la France assure avec un stock métallique de 4 milliards 10 millions de francs, dont 3.206 millions en

or, il en résulte un réel avantage pour l'Angleterre et une infériorité notable pour notre pays. Il est bien évident en effet que les trois milliards de monnaie qui deviendraient disponibles si la France avait un meilleur système de circulation, seraient employés plus utilement s'ils étaient représentés par des machines ou par des instruments de production quelconques, au lieu d'être immobilisés dans des bas de laine sous forme d'écus improductifs.

Nous ne nierons pas d'ailleurs, en avançant cette opinion, que ce défaut, en ce qui concerne spécialement la France, comporte certains avantages. C'est en effet, au fond de ces bas de laine, dans ces réserves, auxquelles on peut faire appel dans les grandes calamités publiques, que l'on trouve la force de résistance extraordinaire et l'incomparable puissance de relèvement qui est la caractéristique de notre pays. L'insuffisance de ses ressources monétaires expose le marché anglais à des crises inconnues chez nous. Devons-nous donc regretter d'être trop riches, et notre importante réserve métallique n'apparaît-elle pas, aux heures difficiles, comme la plus précieuse sauvegarde de notre crédit ?

Il n'en reste pas moins vrai, toutefois, qu'en réglant dans des conditions mieux appropriées la circulation monétaire, et en se servant des procédés qu'emploie l'Angleterre dans une très large mesure, on pourrait

journellement de grandes différences de valeur ; et l'on comprend aisément que l'échange soit très difficile entre des marchandises de peu de valeur et celles valant beaucoup, si l'on pense à la grande quantité des premières qu'il faudra donner pour obtenir les secondes. C'est pourquoi, depuis longtemps, on a adopté comme instrument des échanges une certaine marchandise qui est la monnaie. Celle-ci, très rudimentaire au début et constituée par des animaux, de l'ivoire, des pièces d'étoffe, des coquillages, etc..., se perfectionna avec les besoins, et l'on s'en tint bientôt aux métaux précieux et principalement à l'or et à l'argent.

Mais la monnaie métallique, qui constitue encore actuellement dans certains pays le seul moyen d'échange, présente, elle aussi, de sérieux inconvénients. Tout d'abord, on sait que cette marchandise, utilisée comme étalon des valeurs et comme véhicule de l'échange, est une marchandise particulièrement coûteuse. En effet, le métal transformé en numéraire constitue, tant qu'il n'est pas utilisé effectivement comme moyen d'échange, une valeur improductive. Et puisque l'Angleterre parvient à régler, avec 811 millions de francs de monnaie métallique, un chiffre d'affaires trois fois supérieur à celui que la France assure avec un stock métallique de 4 milliards 10 millions de francs, dont 3.206 millions en

or, il en résulte un réel avantage pour l'Angleterre et une infériorité notable pour notre pays. Il est bien évident en effet que les trois milliards de monnaie qui deviendraient disponibles si la France avait un meilleur système de circulation, seraient employés plus utilement s'ils étaient représentés par des machines ou par des instruments de production quelconques, au lieu d'être immobilisés dans des bas de laine sous forme d'écus improductifs.

Nous ne nierons pas d'ailleurs, en avançant cette opinion, que ce défaut, en ce qui concerne spécialement la France, comporte certains avantages. C'est en effet, au fond de ces bas de laine, dans ces réserves, auxquelles on peut faire appel dans les grandes calamités publiques, que l'on trouve la force de résistance extraordinaire et l'incomparable puissance de relèvement qui est la caractéristique de notre pays. L'insuffisance de ses ressources monétaires expose le marché anglais à des crises inconnues chez nous. Devons-nous donc regretter d'être trop riches, et notre importante réserve métallique n'apparaît-elle pas, aux heures difficiles, comme la plus précieuse sauvegarde de notre crédit ?

Il n'en reste pas moins vrai, toutefois, qu'en réglant dans des conditions mieux appropriées la circulation monétaire, et en se servant des procédés qu'emploie l'Angleterre dans une très large mesure, on pourrait

utiliser d'une façon bien supérieure les forces productives du pays. L'emploi presque exclusif de la monnaie métallique dans la circulation française présente en effet d'autres inconvénients.

Il en est un qui vient tout naturellement à l'esprit : c'est le poids de la monnaie d'or et d'argent et le coût de son transport ; il en résulte une gêne considérable pour toutes les transactions importantes qui se font journellement dans l'intérieur du pays et à plus forte raison pour toutes les transactions internationales. Nous ne pouvons mieux faire à cet égard que de citer cette remarque caractéristique de Stanley Jevons (1), d'après laquelle, à l'époque de cet auteur, c'est-à-dire en 1876, les opérations journalières traitées dans le Clearing House de Londres s'élevaient à environ 20 millions de livres sterling ; ce qui représenterait en monnaie d'or le poids de 157.000 kilogs.

Un inconvénient, qui a aussi une très grande importance, c'est le danger que présentent ces déplacements de numéraire. La circulation monétaire en effet entraîne nécessairement des risques de perte et de vol, et les attentats criminels auxquels ils donnent lieu, et dont nous avons malheureusement à déplorer aujourd'hui la fréquence, seraient inconnus tout comme en Angleterre, si l'on n'avait pas l'habitude de laisser circuler dans les rues des employés de banque porteurs de sacoches remplies d'or et d'argent.

(1) *La monnaie et le mécanisme de l'échange*, 1876.

A ces risques, nous pouvons ajouter celui de l'usure. On a calculé qu'après avoir circulé pendant un siècle, un stock d'un milliard d'or se trouve réduit à 755 millions. Il est vrai que les particuliers n'ont pas à souffrir de cette usure, qu'ils peuvent avoir la plus grande confiance dans les indications que portent leurs pièces de monnaie, et que si l'ancienneté de celles-ci fait qu'elles ne contiennent plus la quantité suffisante d'or ou d'argent, c'est l'Etat seul qui en est responsable, mais n'est-ce pas pour lui une lourde obligation ? Le frai représente pour l'Etat une charge annuelle d'un million, et il n'est pas douteux qu'à ce point de vue encore une réduction sensible de la circulation monétaire réaliserait pour le pays une économie appréciable.

Nous ne faisons que signaler, comme autre inconvénient de la monnaie métallique, parce qu'il ne lui est pas particulier, la variation, toujours possible, de sa valeur. En effet, comme celle de toute marchandise, cette valeur ne saurait être immuable, car elle est sous l'influence inévitable de la loi de l'offre et de la demande.

Constatons enfin, que le stock métallique d'un pays, si abondant qu'il soit comme en France, ne

saurait répondre aux besoins actuels du commerce. La circulation monétaire fut autrefois et pendant longtemps suffisante pour régler des opérations commerciales relativement peu importantes. Aujourd'hui il n'en est plus de même. Il y a dix ans, M. Leroy-Beaulieu évaluait déjà à 100 milliards le chiffre des transactions annuelles de la France ; et nous savons qu'en Angleterre ce chiffre est trois fois plus élevé. On voit d'après cela que les pays qui voudraient opérer leurs transactions en se servant exclusivement de monnaie métallique devraient forcément les restreindre dans des proportions considérables.

L'apparition, dans la circulation, des monnaies d'or et d'argent a certainement marqué un très grand progrès dans l'histoire de l'économie politique des peuples, mais la marche en avant de la circulation et le développement, si rapide dans ces dernières années, des relations économiques, tend à restreindre de plus en plus leur emploi.

Pour remédier aux inconvénients que nous venons de signaler brièvement, on a dès longtemps eu recours à certains procédés de circulation permettant de restreindre l'usage de la monnaie métallique et dont l'ensemble constitue ce que l'on appelle communément la circulation fiduciaire. Le contrat de change, auquel ces procédés donnent lieu, a même dû, on peut le dire, exister de tout temps.

C'est ainsi qu'à Babylone, avant Jésus-Christ, une maison de banque, la maison Ægibi et fils, dont la direction resta dans la même famille pendant 120 ans, utilisa deux titres dont l'un ressemblait fort à la lettre de change, et dont l'autre, qui avait le nom de certificat de dépôt, était à peu près analogue à notre chèque, ces divers effets de commerce étant gravés sur des tuiles. De même, bien que Pothier ait dit : « Il n'y a aucune trace de notre contrat de change dans le droit romain », nous trouvons de nombreux passages concernant ce contrat dans les œuvres de Cicéron, notamment dans les lettres à Atticus, et dans les textes les plus réputés du droit romain, les « Institutes » de Justinien, et le Digeste. Cicéron lui-même envoyait des lettres de change à son fils, alors étudiant à Athènes (1).

Plus près de nous, au moyen âge, les banquiers lombards se servaient également de lettres de change. C'est d'ailleurs au moyen âge que les communications, restées difficiles, rendaient considérables les frais et les risques de transport d'argent (2).

Enfin, de nos jours, la circulation fiduciaire s'est développée, surtout dans certains pays, d'une façon

(1) Cicéron, *Epistolae ad Atticum*, Lib. XV. 15.

(2) Sur l'origine du contrat de change, voir : Lyon-Caen et Renault, *Précis de droit commercial*, Vol. IV ; et Troullier (Albert), *Documents pour servir à l'histoire de l'évolution des effets de commerce*, Paris, 1912.

considérable. Nous n'avons pas à faire ici une étude détaillée des différents effets de commerce ; néanmoins nous rappellerons en quelques mots les caractères et le rôle économique de chacun d'eux.

Le billet de banque est celui des principaux éléments de la circulation fiduciaire qui se rapproche le plus de la monnaie métallique. Il ne fait en effet que représenter la valeur des sommes déposées dans les coffres d'un banquier ; chez nous, comme dans la plupart des grands pays d'ailleurs, c'est un monopole concédé par l'Etat à une banque spéciale. On sait que la Banque de France a seule le pouvoir d'émettre des billets de banque dans notre pays. C'est une véritable monnaie de papier que le billet de banque, parce qu'il n'a de valeur que par la somme d'argent qu'il représente ; mais le créancier qui le reçoit en paiement se garde bien de le refuser, car c'est pour lui une monnaie commode, moins encombrante que l'or ou que l'argent qu'il remplace. Comme toute monnaie, le billet de banque se transmet de la main à la main, et il ne saurait pour lui être question d'endossement. Toutefois, c'est à bon droit qu'on le range parmi les principaux éléments de la circulation fiduciaire, parce qu'il repose sur la confiance inspirée aux particuliers par une banque d'Etat ou tout au moins par une banque autorisée par l'Etat. C'est précisément l'assurance que, l'on a cette con-

fiance en elle, qui permet à la Banque de France d'émettre des billets pour une somme supérieure à l'encaisse métallique, quoique la différence entre ces deux valeurs diminue progressivement d'année en année.

Dans la lettre de change, en même temps qu'un moyen de payement sous la forme d'une invitation écrite, nous trouvons un instrument de crédit véritable. Avec elle, et à la différence du billet de banque, apparaît l'idée d'un certain délai accordé au débiteur. Il y a bien en effet dans la lettre de change une reconnaissance de dette, mais ce qui fait l'intérêt de ce titre c'est qu'on y trouve aussi la fixation d'un terme, d'une échéance déterminée. Si celui qui tire sur ses débiteurs des lettres de change a besoin d'argent, il n'aura qu'à les vendre à un banquier qui lui en paiera le montant, déduction faite d'un escompte. Si le tireur a lui-même un créancier, il pourra, au moyen de l'endossement, se servir de la traite pour effectuer son payement ; de même ce nouveau bénéficiaire pourra, à son tour, endosser la lettre de change au profit d'une autre personne ; et le banquier qui en définitive versera les fonds en échange du titre courra d'autant moins de risques qu'il y aura un plus grand nombre de signataires sur la lettre, car l'article 140 du Code de commerce dit : « Tous ceux qui ont signé, accepté ou endossé une

lettre de change, sont tenus à la garantie solidaire envers le porteur. »

Dans la lettre de change, trois personnes au moins sont en présence : le tireur, qui a une créance d'argent contre une deuxième personne, le tiré, et qui lui donne mandat de payer une certaine somme à une troisième personne, le bénéficiaire. Cet effet de commerce suppose donc deux choses : la provision du tireur chez le tiré et l'acceptation de ce dernier.

Plus simple est le billet à ordre qui contient seulement un engagement de payer soi-même à l'ordre d'une autre personne une somme d'argent à une échéance déterminée. Deux personnes se trouvent ici en présence, et par conséquent toute idée d'acceptation ou de provision est exclue.

Etant à la fois des instruments de crédit et de payement, ces effets de commerce rendent un double service au point de vue économique : Tout d'abord ils permettent à un commerçant, qui a vendu sa marchandise sans en avoir reçu le paiement et sans avoir par devers lui les fonds nécessaires, d'acheter lui-même une nouvelle marchandise, en tirant sur son débiteur une traite qu'il endossera au profit de son vendeur.

En second lieu, la lettre de change opère un transport d'argent sans qu'il y ait à déplacer de monnaie. Par elle on soustrait ainsi la somme, objet du payement, aux risques de vol, et on économise les frais de transport. Et cet avantage est plus grand encore, quand il s'agit de régler des transactions entre deux pays. En effet, les monnaies nationales sont différentes les unes des autres, et c'est ainsi que, pour payer en monnaie une certaine somme en Angleterre par exemple, nous sommes toujours obligés en France de nous procurer les pièces de monnaie ayant cours dans ce pays. Cet inconvénient disparaît avec la lettre de change. Une traite achetée à Paris avec de la monnaie française est parfaitement payable à Londres.

Comme autre instrument de crédit intéressant et se rattachant davantage à notre sujet, nous pouvons signaler les mandats roses. Ce sont des titres ainsi nommés en raison de leur couleur, qui sont remis par la Banque de France aux titulaires de comptes courants et qui leur permettent d'effectuer des payement d'un compte à l'autre sans déplacement de numéraire. Nous reviendrons plus loin sur cette question des mandats roses, quand nous examinerons le procédé auquel ils donnent lieu au même titre que le chèque, c'est-à-dire le virement.

Enfin le chèque est l'écrit qui, sous la forme d'un mandat de payement, sert au tireur à effectuer le retrait, à son profit ou au profit d'un tiers, de tout ou partie des fonds portés au crédit de son compte

chez le tiré, et disponibles. Telle en est du moins la définition donnée par la loi du 14 juin 1865, article 1er.

L'étude du chèque se rattachant intimement à l'objet du présent ouvrage, nous lui consacrerons un chapitre spécial.

CHAPITRE II

LE CHÈQUE EN GÉNÉRAL — SES AVANTAGES. SES INCONVÉNIENTS

La définition du chèque que nous venons de donner conformément à la loi de 1865 semble aller directement à l'encontre du but véritable de ce moyen perfectionné d'échange. En effet, la loi nous dit que le chèque permet au tireur d'effectuer un retrait de fonds. Mais s'il en devait être ainsi, et si l'on prenait à la lettre les termes employés par le législateur, on ne voit pas bien quelle serait l'utilité d'un semblable titre, qui ferait en somme double emploi avec le billet de banque, avec cette seule différence peut-être qu'au moyen de ce dernier on ne peut s'adresser, pour le retrait de fonds en question, qu'à la Banque de France, tandis que le chèque permettrait de s'adresser à n'importe quel banquier, pourvu que le tireur ait déposé une provision chez lui. Encore cette différence est-elle tout à fait secondaire, et sans vouloir aller jusqu'à prétendre que l'insuccès du chèque en France est dû uniquement à la définition erronée du législateur, on peut cependant affirmer qu'elle y a un peu contribué.

Nous verrons, en étudiant les avantages du chèque sur les autres instruments de payement, que bien loin de servir à effectuer un retrait de fonds, le chèque idéal devrait au contraire empêcher ce retrait et permettre aux débiteurs de se libérer sans avoir à opérer le moindre mouvement de fonds.

On a critiqué aussi, dans la formule donnée par le législateur de 1865, les mots « portés au crédit de son compte chez le tiré », qui pourraient donner à croire que le chèque constitue comme la lettre de change un acte de commerce et par conséquent ne peut donner lieu à une opération qu'entre commerçants. Reconnaissons toutefois à ce sujet que l'on est détrompé si l'on prend soin de lire la loi jusqu'au bout, l'article 4 disant en effet : « L'émission d'un chèque, même lorsqu'il est tiré d'un lieu sur un autre, ne constitue pas, par sa nature, un acte de commerce.

On a encore reproché à la définition de la loi de n'être pas assez générale et de ne pas comprendre notamment le chèque « récépissé », qui existait cependant bien avant 1865, et dont l'usage n'a pas encore disparu de nos jours. Or le chèque récépissé n'est pas un mandat pur et simple de toucher une certaine somme d'argent ; son but est de procurer à son porteur une somme qu'il touchera au nom du souscripteur, mais pour son propre compte, et il af-

fecte bien, comme son nom l'indique, la forme d'un simple reçu.

Sans nous attacher davantage à tout ce que peut présenter de défectueux la formule de notre grande loi sur les chèques, nous pouvons conclure qu'elle est tout à fait insuffisante pour établir de façon précise le rôle considérable du chèque au point de vue économique. C'est ainsi qu'en s'appuyant sur le texte de la loi, on a pu dans une certaine mesure considérer le chèque comme un titre permettant simplement au créancier, qui le reçoit, de se faire payer sa créance par le banquier de son débiteur. Si le chèque ainsi conçu offre au débiteur l'avantage de n'avoir pas à se déranger pour régler sa dette, il crée une complication pour le créancier, en obligeant celui-ci à s'adresser successivement à son débiteur, qui lui délivrera le chèque en question, puis au banquier de ce débiteur, afin d'en toucher le montant Dans ces conditions, le transport de numéraire ne pourra être évité que dans le cas où le créancier, habitant une autre ville que le débiteur, a néanmoins un compte chez un banquier se trouvant dans la localité habitée par ce débiteur, et dans tous les cas, l'institution ainsi comprise a pour effet vraiment singulier d'exiger du créancier une démarche supplémentaire.

Le rôle du chèque avait été cependant fort bien

aperçu par le rapporteur du projet de loi sur le chèque en 1865, M. Darimon. « Le chèque, avait-il dit en effet, est l'instrument de service des comptes courants, et par l'action combinée des comptes courants et des chèques, on obtient ce triple résultat de servir aux déposants un intérêt de leurs fonds, tout en les leur maintenant disponibles, d'effectuer une quantité considérable de payements sans déplacement ni emploi matériel de numéraire et enfin d'utiliser pour les besoins de l'industrie et du commerce des capitaux qui, sans ce moyen, ne serviraient qu'aux échanges journaliers et qui se trouvent ainsi concourir au mouvement de la production et du commerce sans cesser de servir à l'échange (1) ».

Dans cette définition, sans doute un peu compliquée, tout en faisant allusion à la disponibilité permanente des fonds déposés chez le banquier, M. Darimon insistait à juste titre sur l'un des principaux avantages à retirer de l'usage du chèque, c'est-à-dire sur l'économie de numéraire. Malheureusement, le législateur, en voulant simplifier cette excellente définition, a tout à fait déformé le sens du mot chèque, et tel qu'il nous est défini actuellement, il est impossible d'y découvrir les avantages dont est susceptible cet effet de commerce. Si nous ajoutons à cela

(1) Darimon, Séance du 24 février 1865 au Corps législatif.

l'instinctive défiance que l'on a toujours eue en France contre la monnaie de papier, surtout dans certaines classes de la société, on comprendra aisément pourquoi le chèque a reçu chez nous, jusqu'à présent, un accueil aussi médiocre et pourquoi nous sommes à ce point de vue si en retard sur l'Angleterre, où tout commerçant ne considère pas comme un « gentleman » celui qui vient acheter ses marchandises et le paye argent comptant.

C'est d'ailleurs de l'Angleterre, bien que cela ait été contesté par quelques auteurs, et que les Belges notamment aient revendiqué l'honneur d'avoir fait, les premiers, usage du chèque, que nous vient l'institution de cet instrument perfectionné de payement (1). Le chèque est en effet intimement lié avec les dépôts en banque. Or on peut, sans crainte de se tromper, affirmer que ceux-ci se sont développés en raison de l'importance sans cesse croissante du commerce maritime de l'Angleterre. Il est très logique de supposer que l'armateur ou le marin qui s'embarquait pour un voyage de longue durée, ne voulant pas laisser chez lui sa fortune aux risques de vol, et à plus forte raison ne voulant pas, en l'emportant avec lui, l'exposer aux risques de mer, la déposait avant de partir chez un banquier. Cet usage, si commode, passa

(1) Selon G. de Leval, les usages d'Anvers seraient l'origine directe du chèque anglais. — *Le chèque*. Bruxelles, 1896.

ensuite des marins aux terriens. C'est ainsi que dès la fin du moyen âge, dans beaucoup de grandes villes de l'Angleterre, les particuliers prirent l'habitude de déposer leurs capitaux dans des banques ; mais on peut dire qu'à cette époque c'était seulement dans le but de les mettre à l'abri du vol ; et si l'on y trouve déjà quelques exemples de mandats de payement adressés au banquier par le dépositaire, c'est à titre tout à fait exceptionnel, car l'usage du chèque ne s'est développé de façon utile que depuis un siècle.

Au succès considérable remporté presque aussitôt après sa première apparition en Angleterre par le chèque, on peut donner deux raisons : c'est tout d'abord que l'habitude de déposer ses capitaux chez le banquier, et de ne conserver chez soi que l'argent strictement nécessaire aux besoins du ménage, est rapidement et très profondément entrée dans les mœurs anglaises. Et ce ne sont pas seulement comme chez nous les capitalistes ou les gros négociants qui ont recours à ce procédé, mais le petit commerçant et même le plus modeste employé, avec leur sens pratique des affaires, n'hésitent pas à agir de même. Dès lors il est facile de comprendre que les banquiers, ayant ainsi dans leurs coffre-forts les fortunes des particuliers, en soient arrivés à s'occuper du service de caisse de leurs clients, soit pour payer leurs créanciers, soit pour recevoir l'argent de leurs débiteurs.

Pour obtenir ce résultat, en échange des dépôts qu'ils recevaient, les banquiers prirent l'habitude de remettre à leurs déposants un carnet à souches, permettant à celui qui a une dette à effectuer et qui auparavant aurait été obligé d'aller retirer les fonds nécessaires chez le banquier, d'en détacher une feuille, d'inscrire dessus le montant de la somme due, et de l'adresser au créancier, qui n'aura qu'à se présenter aux guichets de la banque, muni du chèque, pour être payé. L'inconvénient auquel nous avons fait allusion plus haut, à savoir la double démarche imposée au créancier, est bien minime ; souvent même il n'existera pas. Si en effet le créancier a absolument besoin de la somme d'argent qui lui est due, il est sûr d'être payé en se présentant chez le banquier de son débiteur, et cette garantie l'empêchera certainement de reculer devant une démarche supplémentaire, que d'ailleurs son banquier personnel pourra faire pour lui. Si au contraire il n'attend pas après l'argent de sa créance, il se contentera d'envoyer l'effet à son banquier qui en inscrira le montant au crédit de son compte. Nous verrons comment la situation se liquide ensuite entre les deux banquiers en présence, dont l'un est nécessairement devenu le créancier de l'autre.

La seconde raison que l'on peut donner du succès remporté par le chèque en Angleterre, c'est qu'il ré-

pond dans ce pays à une nécessité créée par les mœurs elles-mêmes. En effet, l'usage sur une grande échelle des effets de commerce a réduit forcément en Angleterre le stock métallique. Pour répondre aux besoins sans cesse croissants d'extension commerciale, il fallait que l'on suppléât à l'emploi du numéraire à l'aide d'une circulation fiduciaire plus intense. Il devenait en effet de plus en plus nécessaire de faire face aux nombreux payements qu'imposait l'accroissement des affaires sans déplacement de monnaie métallique.

Comment pouvait-on obtenir ce résultat et de quelle façon un titre comme le chèque, sans aucune valeur intrinsèque, pouvait-il dans une certaine mesure suppléer à l'or et à l'argent, c'est ce qu'il importe d'étudier maintenant.

De la définition même de la loi de 1865, il résulte que le chèque présente de grandes analogies avec la lettre de change. Comme elle, en effet, il affecte la forme d'un mandat de paiement ; comme elle encore il est à ordre ou au porteur et peut être transmissible par la voie de l'endossement. Mais à la différence de la lettre de change, le chèque n'est pas un instrument de crédit, car il est toujours payable à vue. C'est pourquoi en matière de chèques, la provision préalable est nécessaire, c'est-à-dire que le dépôt d'argent doit exister avant l'émission du titre. La règle est

beaucoup moins stricte en matière de lettre de change où la provision, qui peut consister en marchandises, doit seulement exister au moment de l'échéance. C'est cette différence même qui permet de dire que le chèque ressemble aussi beaucoup au billet de banque, lequel n'a de valeur qu'en raison d'un dépôt d'argent. D'ailleurs, si le chèque emprunte à la lettre de change sa forme de mandat de payement, il emprunte au billet de banque sa fonction d'instrument de payement, instrument perfectionné et dont le rôle économique est beaucoup plus vaste que celui des titres qui lui ont servi de modèle. C'est en effet par l'emploi du chèque que l'on peut arriver à économiser la monnaie métallique d'une façon considérable, grâce aux deux opérations de banque si pratiques, auxquelles il donne lieu, le virement et la compensation.

De ces deux procédés, le virement est le plus simple. Pour en expliquer le mécanisme, il suffit de supposer qu'une personne quelconque s'est fait ouvrir chez un banquier un compte de dépôts, qu'elle a un payement à effectuer, et que la personne dont elle est débitrice est elle-même cliente de ce banquier.

En échange des dépôts qu'elles ont effectués chez lui, le banquier leur a remis à chacune un carnet de chèques. Dès lors voici comment les choses vont se

passer : Le débiteur, au lieu de verser effectivement entre les mains de son créancier la somme d'argent qu'il lui doit, se contentera de détacher un chèque de son carnet, d'y inscrire le montant de sa dette, d'y apposer sa signature et de remettre le titre ainsi libellé à son créancier. Celui-ci, qui par hypothèse a aussi son compte de dépôts chez le banquier de son débiteur, se gardera bien d'aller réclamer le montant en espèces de sa créance, puisque c'est pour sa commodité personnelle qu'il a déposé de l'argent chez le banquier et dans le but de ne pas le laisser improductif, ce qui arriverait nécessairement, s'il touchait lui-même la somme d'argent qui lui était due et l'enfermait dans un coffre-fort. Il remettra donc le chèque qu'il a reçu au banquier commun, et celui-ci inscrira la somme en question au débit de l'un et à l'avoir de l'autre.

De cette façon, on évite une sortie de numéraire quelquefois très importante, et la situation se trouve réglée par un simple transfert de comptes. C'est précisément ce transport de créance d'un premier à un deuxième compte qui constitue le virement.

Constatons simplement que cette opération pourrait d'ailleurs parfaitement se faire sans l'intermédiaire d'un chèque. En reprenant l'hypothèse, telle que nous venons de l'envisager, il suffirait que le créancier adressât une lettre au banquier pour

que celui-ci pût effectuer les écritures nécessaires : c'est à proprement parler le mécanisme du compte courant.

Le virement suppose donc que le créancier et le débiteur sont tous deux clients du même banquier. C'est là une situation qui se rencontrera assez fréquemment dans la pratique ; et l'on comprend par exemple fort bien que deux personnes, qui ont l'habitude de traiter des affaires ensemble, s'entendent à l'avance pour choisir le même établissement de crédit ; mais il peut en être autrement, et il peut se faire que, soit pour des raisons de convenance personnelle, soit parce qu'elles n'avaient pas prévu les contrats qui interviennent entre elles par la suite, les deux parties aient déposé leurs capitaux dans des établissements différents. La situation se trouve ainsi plus compliquée ; et le créancier qui a reçu un chèque dans ces conditions ne va-t-il pas être obligé d'en toucher le montant chez le banquier de son débiteur pour en verser ensuite le produit à son compte chez son banquier personnel ?

Il semble tout d'abord qu'il n'y ait pas d'autre solution possible. En réalité cependant il est facile de simplifier la question et tout pourra encore se régler par un simple jeu d'écritures.

En négociant le chèque dont il est porteur à son propre banquier, le créancier le met en ses lieu et

place, vis-à-vis du banquier (1). Les deux banquiers vont donc se trouver de la sorte en face l'un de l'autre : s'ils sont déjà réciproquement créanciers et débiteurs, la nouvelle dette née du chèque s'éteindra par compensation, et ici encore l'emploi du numéraire sera évité.

Mais il est possible que les deux banquiers ne soient pas en mesure d'opérer ainsi par eux-mêmes ; c'est ce qui arrivera, par exemple, s'ils ne sont pas en relations d'affaires, ou encore si l'on a tiré sur l'un d'eux un grand nombre de chèques et qu'il ne puisse pas présenter à l'autre des chèques d'un montant égal pour faire la balance de ce qui est dû. Va-t-on dans ce cas être obligé de recourir au déplacement de numéraire qu'on voulait éviter ? Certainement il en a été ainsi à l'origine, et l'on peut dire qu'à ce point de vue il y a eu trois phases dans le développement des chèques.

Quand parurent les premiers de ces effets de commerce, les banquiers auxquels on les remettait devaient envoyer un de leurs employés chez leurs confrères pour en toucher le montant. Peu après, les banquiers d'une même ville, qui se partageaient la clientèle des habitants, s'aperçurent de l'inutilité des paiements effectifs qu'ils faisaient et des pertes de temps que cela entraînait nécessairement, et ils les

(1) Thaller, *Traité de Droit commercial*, 1904, p. 773.

supprimèrent par le moyen de la compensation. Enfin celle-ci elle-même se perfectionna grâce à la fondation d'un Clearing House, dont l'origine fut des plus simples. Les commis des différentes banques de Londres avaient pris en effet l'habitude de se réunir dans un bar en sortant de la Bourse, et tout en prenant un cocktail ils confrontaient les carnets dont ils étaient porteurs ; constatant ainsi les créances et les dettes réciproques de leurs maisons, ils effectuaient aisément les compensations. C'est vers 1770 que fut créé le premier Clearing House à Londres. A cette époque en effet, les banquiers de la cité anglaise, déjà trop nombreux pour être en relations constantes d'affaires les uns avec les autres, et constatant d'autre part les heureux résultats des opérations de leurs commis, s'entendirent pour créer une sorte de comptoir d'échange qui leur serait commun. Cette institution n'eut pas tout d'abord le succès qu'on pouvait en attendre. La Banque d'Angleterre y fut, sans raison valable, hostile pendant longtemps, et n'y donna son adhésion qu'en 1864.

Avec la Chambre de compensation, le chèque atteint son maximum d'effet, puisque, dans tous les cas, les payements effectués par des personnes ayant des comptes de dépôt chez un banquier vont pouvoir se faire sans sortie de numéraire et qu'au lieu de porter sur les comptes de deux banquiers seulement, le tra-

vail de compensation s'effectuera pour un grand nombre d'établissements de crédit groupés à cet effet. Comment ce résultat peut-il être obtenu ? C'est ce que Stanley Jevons nous montre en expliquant le fonctionnement d'un Clearing House à Londres (1). Résumons en quelques mots le mécanisme de cette institution.

Chaque banque faisant partie du Clearing House y envoie chaque jour un ou plusieurs commis (quelques-unes en envoient jusqu'à 6) porteurs des chèques à présenter aux autres banques. En arrivant au Clearing House, les commis de chaque banque, qui ont eu soin de faire par avance de leurs chèques autant de paquets qu'il y a de banques de liquidation, distribuent chacun de ces paquets aux pupitres des commis représentant les banques payantes, en sorte qu'à la fin de la journée, les employés des différentes banques, qui ont inscrit sur deux registres spéciaux, d'une part le montant des chèques à présenter au payement, de l'autre celui des chèques à payer, n'ont qu'à comparer ces deux registres et à soustraire les sommes qui y figurent pour savoir si en définitive leur maison est créancière ou débitrice.

Avec ce système, le payement du chèque à l'aide de simples écritures, et sans aucun maniement d'espèces, se trouve donc en principe assuré. En effet, les

(1) Stanley Jevons, *op. cit.*

banquiers, encaisseurs des chèques, n'iront pas perdre leur temps à les convertir en monnaie métallique, alors qu'il leur est si commode de se constituer mutuellement créanciers et débiteurs les uns des autres et de se libérer, le cas échéant, par la remise d'un chèque. En généralisant par la pensée l'application de ce système et en supposant que, dans un pays, tous les payements soient effectués de cette façon, c'est-à-dire à l'aide des délégations sur dépôts préalables constituées par des chèques, on atteint le but cherché en évitant tout déplacement de numéraire et en rendant ainsi libres des capitaux considérables.

Il faut d'ailleurs reconnaître que si le chèque, tel que l'a défini la loi de 1865 et tel que nous l'avons étudié jusqu'ici, favorise les virements et les compensations, il n'en est pas l'instrument idéal, et si l'institution du Clearing House est née de l'usage grandissant du chèque, on peut très bien concevoir celui-ci sans un Clearing House. En effet, cette institution si utile est essentiellement une banque de banquiers. Les compensations qui s'y effectuent journellement ne peuvent avoir lieu qu'entre établissements de crédit, tandis que le chèque peut être touché par n'importe quelle personne. Très souvent, surtout dans certains pays, et notamment en France, le bénéficiaire d'un chèque n'aura rien de plus pressé

que de se rendre chez le banquier de son débiteur afin de toucher le montant de sa créance. Dans ce cas, le chèque aura été pour le débiteur un moyen commode de payement, mais rien de plus, et son rôle d'instrument de compensation réduit à néant. C'est là un inconvénient certain de ce qu'on peut appeler le chèque simple, mais ce n'est pas le plus grave.

Du fait que notre chèque est payable à vue et au porteur, il y a pour le véritable bénéficiaire divers dangers résultant de la perte ou du vol de son titre, ou encore d'un faux.

En effet, en cas de perte du chèque, la personne qui le trouve n'en acquiert pas la propriété, cela est certain ; elle ne peut même pas en conserver la possession, si elle est connue du propriétaire véritable du titre ; mais si elle a pu transmettre l'effet trouvé à un tiers de bonne foi, celui-ci sera protégé contre l'action en revendication. Cela, il est vrai, ne s'applique rigoureusement que pour le chèque au porteur ; mais même dans le cas où le titre est à ordre, et où par conséquent le nouveau porteur ne pourra invoquer sa bonne foi pour conserver l'effet contre le détenteur légitime et exiger le payement de la part du banquier, la situation du vrai propriétaire ne sera guère meilleure, car le banquier en payant de bonne foi le chèque qui lui est présenté, effectue un payement libératoire et est à l'abri d'une revendication postérieure.

Au cas où le chèque simple a été directement volé à son propriétaire, celui-ci se trouve être à la merci du banquier à qui on le présente et qui ne peut que verser immédiatement la somme entre les mains du voleur, le titre étant payable à vue et au porteur. Le payement, ainsi effectué à tort, est parfaitement libératoire; et le client, qui viendrait ensuite faire opposition entre les mains de son banquier, arriverait trop tard.

Il n'en est pas tout à fait de même quand il s'agit d'un faux. Dans l'hypothèse que nous venons de voir, le banquier payait le montant du chèque sur la signature du tireur qui est son client. Le chèque était donc sincère à l'origine, et s'il a été dérobé en cours de route, on ne saurait en imputer la faute au banquier. Ici, au contraire, il s'agit d'un chèque falsifié avant sa mise en circulation ; la personne qui l'a frauduleusement en sa possession a faussement signé l'effet du nom du tireur ; le banquier qui effectuerait le payement sur présentation d'un semblable chèque serait coupable de négligence, car il aurait dû se reporter à la signature donnée chez lui par le tireur légitime le jour où il est venu déposer ses fonds à la banque. C'est donc, dans ce cas, le banquier qui doit supporter seul les conséquences de sa faute ; il est bien évi-

dent qu'on ne pourrait débiter le compte du déposant du montant du chèque falsifié.

Quoi qu'il en soit, la personne qui se présente aux guichets d'une banque, munie d'un chèque qui ne lui appartient pas, a toutes chances d'être payée ; les personnes de mauvaise foi ont donc la plus grande facilité de commettre ainsi un détournement. Nous verrons comment le chèque barré remédie à cet inconvénient, mais avant d'aborder cette étude, nous voulons dire quelques mots sur une question qui s'est assez récemment posée à propos du chèque simple : la question du payement des lettres de change par chèques. C'est toujours en vue d'éviter le plus possible les déplacements de numéraire, auxquels aboutissent les payements de traites, qu'on a voulu généraliser l'emploi du payement par chèques.

Toutefois ce mode de payement des traites soulève une difficulté qui n'est d'ailleurs pas particulière aux dettes faisant l'objet d'une lettre de change, mais qui est commune à toute obligation éteinte à l'aide d'un chèque. En effet, le créancier qui accepte ce mode de payement court le risque de n'être pas réellement payé par le banquier du débiteur, si celui ci n'a pas constitué une provision suffisante. Il en résultera, notamment, pour le porteur de la lettre de change qui a accepté un chèque dans ces conditions, qu'il aura perdu la possession de sa traite, et

qu'il aura acquis en échange un titre sans valeur, puisqu'il n'est pas garanti par un dépôt de numéraire correspondant.

Mais comme l'a fait observer la Cour de cassation, dans un arrêt du 17 octobre 1899 (1), « en cas de renouvellement d'effets, le porteur conserve les avantages résultant de la traite originaire aussi longtemps qu'ils ne sont pas atteints par la prescription ». Cet arrêt, on le voit, ne vise pas directement le payement par chèques des lettres de change ; mais rien n'empêche d'appliquer cette jurisprudence à la question qui nous intéresse, et M. Thaller n'a pas manqué de le faire (2).

D'ailleurs que l'on soit partisan ou non de ce mode spécial de règlement, il faut bien reconnaître que la remise d'un chèque au porteur d'une lettre de change n'est pas sans entraîner pour celui-ci quelques inconvénients. En échange des marchandises qu'il a vendues par exemple, on lui remet un titre, alors qu'il aurait pu exiger le payement effectif et immédiat. Puis quand il se présente muni de ce titre pour être payé, on lui remet entre les mains un nouveau titre qui l'oblige encore à attendre pour toucher l'argent qui lui est dû. Il est vrai qu'il est toujours libre de

(1) Sirey, 1903.1.517.

(2) *Traité de droit commercial*, 1904, p. 797, note 1, et *Bulletin de la Fédération des I. et C. français* (Séance du 9 novembre 1911).

refuser ce payement en chèque, mais au cas où il l'accepte, il est obligé de se présenter chez un banquier qu'il n'est pas libre de choisir et qui, peut-être, habite un endroit assez éloigné, et cela sans avoir l'absolue certitude d'être payé à présentation. Aussi il nous semble qu'une réforme législative,qui consisterait à développer chez nous l'usage du payement par chèques des lettres de change, n'est pas désirable.

CHAPITRE III

LE CHÈQUE BARRÉ ENVISAGÉ COMME REMÈDE AUX INCONVÉNIENTS DU CHÈQUE SIMPLE.

Après avoir constaté que le régime du système monétaire ne peut plus à lui seul répondre aux besoins toujours croissants d'extension commerciale, nous avons montré comment on pouvait y suppléer à l'aide de certains titres fiduciaires et notamment à l'aide du chèque, et nous avons vu que l'usage de cet instrument commode de paiement offrait à son tour des inconvénients. Le chèque barré a précisément pour effet, tout en conservant les avantages du chèque simple, d'obvier à ces inconvénients.

L'emploi du chèque barré répond en effet à un double but : annuler les risques résultant de la perte ou du vol des chèques simples et développer l'emploi du moyen de règlement par compensation ne donnant lieu à aucun mouvement d'espèces. Qu'est-ce donc que le chèque barré et comment une simple modalité d'un effet de commerce peut-elle offrir de si grands avantages, c'est ce que nous allons nous efforcer de montrer maintenant.

§ 1. — Le chèque barré tire son nom de deux barres transversales dont il est revêtu soit par le tireur soit par un endosseur. Ce signe conventionnel indique qu'il n'est alors payable que par l'intermédiaire d'un banquier représentant le bénéficiaire ; celui-ci ne saurait en aucun cas le toucher directement et est obligé de le remettre au banquier dont le nom est inscrit entre les deux barres, et qui peut seul en encaisser le montant pour le compte de ce bénéficiaire.

La forme extérieure du chèque barré est exactement la même que celle du chèque simple. En tête du titre se trouve le nom de la banque où est déposée la provision du tireur. Viennent ensuite les mots : Payez à l'ordre de X... la somme de 1.000 francs, puis au-dessous le lieu, la date et la signature du tireur. La seule différence avec le chèque simple consiste donc dans les deux barres parallèles et transversales qui séparent le titre en trois parties et entre lesquelles se trouve inscrit le nom du banquier désigné pour encaisser les 1.000 francs en question.

Ce qui fait la particularité du chèque barré, c'est précisément que le banquier chargé de payer la dette de son client ne pourra libérer celui-ci qu'en versant la somme convenue entre les mains du banquier désigné entre les deux barres et que nous appellerons désormais le banquier de barrement (1).

(1) Ce terme dont l'emploi a fait l'objet de controverses a été en effet adopté par la loi du 30 décembre 1911.

Il paraît tout d'abord en résulter un inconvénient pour le créancier en ce sens que, s'il est pressé d'argent, il ne peut pas toucher effectivement le montant de ce qui lui est dû, au moins immédiatement ; mais nous verrons que le banquier de barrement est pour ainsi dire toujours le banquier du bénéficiaire du chèque ; celui-ci aura donc les plus grandes facilités pour obtenir sur sa demande l'argent dont il a besoin dans la mesure de sa provision.

Au contraire, les avantages qui résultent du chèque barré sont considérables au point de vue de l'économie de numéraire. Deux banquiers se trouvant en effet nécessairement en présence, qui par suite des diverses opérations de leurs clients sont déjà mutuellement créanciers et débiteurs l'un de l'autre, il est dès lors tout naturel que la nouvelle dette née du chèque barré ne se liquide pas par une sortie de numéraire, alors qu'une simple opération de compensation suffira. Nous reviendrons sur cet avantage du chèque barré, en montrant combien à ce point de vue il est supérieur au chèque simple. Nous verrons aussi l'influence du barrement sur les risques de perte et de vol du titre. Mais auparavant il importe d'insister quelque peu sur le point de savoir quel est exactement, dans le contrat créé par le chèque barré, le rôle du banquier chargé d'intervenir pour le règlement.

Dans tout effet de commerce, les différentes per-

sonnes qui y sont impliquées se rattachent nécessairement entre elles par un lien juridique dont il faut déterminer la nature. Pour le billet à ordre, la question ne se pose pas, puisqu'on n'y trouve en présence que deux personnes dont l'une promet de payer à l'autre une certaine somme d'argent.

L'hypothèse se complique avec la lettre de change et le chèque, où la personne qui a une dette à acquitter donne l'ordre à une deuxième personne dont elle est elle-même créancière de le faire à sa place. M. Thaller explique cette opération par la délégation. Selon l'éminent professeur, Primus devant une certaine somme d'argent à Secundus, et étant d'autre part créancier de Tertius parce qu'il a chez lui un dépôt d'argent, délègue celui-ci à l'effet de payer à sa place la somme en question à Secundus. Le tireur serait le délégant, le banquier tiré le délégué, enfin le preneur serait le délégataire. On pourrait aussi expliquer le mécanisme de la lettre de change comme celui du chèque par une cession de créance. En effet l'on peut dire que la personne qui a une dette à acquitter, cède à son créancier la créance qu'elle a contre celui chez lequel elle a déposé provision.

Toutefois il nous paraît préférable d'y voir une sorte de mandat. En effet, et c'est la théorie admise en Allemagne, le déposant reste propriétaire de son

dépôt à la banque ; il donne donc l'ordre au banquier de payer le porteur du chèque avec son propre argent. Le banquier tiré peut être considéré comme un mandataire payant sur l'ordre de son mandant et ayant reçu une provision à cet effet.

Mais il reste toujours à établir quelle est, dans le chèque barré, la situation juridique du banquier de barrement. C'est en effet la caractéristique du chèque barré qu'il ne peut pas être touché par le bénéficiaire lui-même, mais seulement par le banquier désigné. Il est donc intéressant de savoir quel peut être le lien juridique qui unit cette personne aux trois autres parties d'un contrat auquel tout d'abord elle semble complètement étrangère.

Vis-à-vis du tireur, le banquier désigné pour toucher le chèque sera le plus souvent un inconnu. En effet, pour la commodité du bénéficiaire, le tireur se contentera de lui remettre un chèque barré, mais sans indiquer aucun établissement de crédit, le laissant libre d'inscrire sur le titre le nom de son banquier personnel. Il est clair qu'aucun rapport juridique ne saurait exister entre deux personnes aussi indépendantes l'une de l'autre. Il n'en est plus de même en ce qui concerne le bénéficiaire. D'après ce que nous venons de dire, le banquier de barrement, en effet, est son mandataire particulier ; il le représente vis-à-vis du banquier chargé de payer le chè-

que, répond de ses fautes, et doit rendre des comptes suivant les obligations qui découlent du contrat de mandat.

Reste enfin le banquier tiré. La question qui se pose est de savoir comment celui-ci peut être tenu de ne payer le chèque qu'entre les mains du banquier de barrement, alors que dans le chèque simple, le bénéficiaire, un mandataire quelconque de ce bénéficiaire ou un simple endossataire ont qualité pour le toucher? Et c'est précisément ce qu'il est difficile d'expliquer, quand on a admis que la délégation est à la base du chèque barré. M. Danis a pourtant proposé deux solutions. L'une consiste à voir dans le phénomène du barrement une sorte d'endossement par procuration. Le banquier désigné ne serait pas le propriétaire du chèque, mais son nom inséré entre les deux barres le ferait considérer comme ayant reçu mandat de toucher l'effet chez le tiré pour le véritable propriétaire et d'en rendre compte. Mais alors si le chèque en question faisait ensuite l'objet de plusieurs endossements successifs, il faudrait que le barrement, c'est-à-dire l'endos de procuration, bien qu'antérieur à tout autre endossement, fût considéré comme le dernier en date ; ce qui paraît bien difficile à admettre.

Aussi M. Danis propose-t-il une autre solution. Il compare à cet effet le banquier de barrement au do-

miciliataire de la lettre de change. Mais le domiciliataire est « la personne autre que le tiré chez qui le titre sera présenté lors du paiement ». Au contraire, dans le chèque barré, c'est par le banquier désigné que l'effet sera présenté pour être payé. Le domiciliataire paye, le banquier de barrement touche, et si le but cherché est toujours de faciliter autant que possible les opérations d'encaissement ou de versement, il n'en reste pas moins vrai que l'on veut comparer des rôles absolument inverses (1).

Par contre, la situation est très claire, si l'on admet, comme nous l'avons fait, que le banquier tiré est un mandataire spécial à l'effet de payer des sommes d'argent aux personnes indiquées par le tireur du chèque. En effet, comme tout mandataire, le banquier est tenu d'exécuter les ordres de son mandant. Le fait que celui-ci barre son chèque l'oblige à ne verser la somme qu'entre les mains d'un banquier.

§ 2. — Examinons maintenant les avantages que présente le chèque barré au cas de perte et de vol du titre.

Le chèque simple, nous l'avons dit, n'offre guère, à ce point de vue, plus de sécurité que la monnaie ou que le billet de banque, au moins quand il est au porteur. Dans ce cas, en effet, tout comme le billet

(1) Ph. Danis, *Le chèque barré*. Paris, 1909.

de banque, il se transmet de la main à la main et est payable immédiatement sur sa seule présentation. Il en résulte que n'importe qui, fût-ce un voleur, à la seule condition d'être porteur d'un semblable chèque, pourra se présenter aux guichets de la banque où le tireur a fait provision, et ne courra aucun risque en demandant à être payé immédiatement sur la simple remise du titre qu'il a en sa possession.

Il n'en est déjà plus de même quand le chèque est nominatif; mais le bénéficiaire n'y est pas encore à l'abri contre le vol, à moins qu'il ne soit personnellement connu du banquier tiré. Toutes les fois qu'il ne le sera pas, et cela se présentera souvent dans la pratique, le voleur aura encore les plus grandes facilités à toucher le chèque qu'il détient injustement.

Le barrement, au contraire, est destiné à protéger le chèque et réduit à néant les risques de vol. Avec le chèque barré, en effet, peu importe que le banquier tiré ne connaisse pas le bénéficiaire ou le dernier endosseur du chèque, puisque, ne devant payer qu'entre les mains du banquier de barrement, il n'a pas à entrer en relations avec eux.

Ce qui importe ici, c'est que le banquier de barrement connaît toujours le bénéficiaire qui est son client.

Supposons donc qu'un chèque barré soit perdu et tombe entre les mains d'une personne de mauvaise

foi qui ait l'intention d'en tirer parti. Il est possible que ce chèque porte déjà le nom de l'établissement de crédit chargé de toucher la somme d'argent. Dans ce cas, il est bien certain que le voleur n'osera pas présenter au guichet de la banque indiquée le titre volé, à moins que, par un hasard extraordinaire, il soit lui-même client de cette banque. Le banquier chargé de présenter le chèque au payement sous sa responsabilité ne l'acceptera jamais que d'un porteur connu de lui et ne lui inspirant aucune défiance; il résulte de là que, dans le cas où le chèque barré trouvé par le voleur ne contient pas encore l'indication de la banque qui devra toucher le titre, la situation sera toujours la même, car le banquier, à qui le voleur serait obligé de présenter le chèque pour en obtenir le versement en espèces, verra s'éveiller ses soupçons et s'entourera de garanties fatales pour le voleur.

Enfin on peut supposer que le voleur est client d'une banque, et qu'ayant présenté le chèque volé à son banquier, celui-ci après l'avoir touché en ait porté le montant au crédit de son compte. Le barrement va encore ici protéger le bénéficiaire du chèque barré dans le cas où ce chèque ne donne pas lieu au moins immédiatement à un versement en espèces. Dans cette hypothèse, en effet, on aura le temps de découvrir le voleur, avant que le règlement soit effectué

entre ses mains. Si le véritable bénéficiaire du chèque barré ne s'est pas aperçu du vol au moment même où il a été commis, il est évident qu'étant en rapports constants avec son banquier, il ne sera pas longtemps sans savoir si celui-ci a reçu le titre, et si l'ayant présenté au banquier tiré, le montant en a bien été inscrit au crédit de son compte. Sur la réponse négative de son banquier, il s'adressera à l'établissement de crédit sur lequel était tiré le chèque, et il lui sera facile de retrouver le voleur par l'intermédiaire de la banque de ce dernier, laquelle de bonne foi avait présenté le titre au payement sur l'ordre de son client.

On voit par là qu'une personne de mauvaise foi, en possession illégitime d'un chèque barré, s'abstiendra très certainement de s'en servir devant les dangers qui la menacent.

Mais pour que cet avantage si considérable du chèque barré puisse se réaliser, deux conditions doivent être remplies.

Il est nécessaire tout d'abord que le banquier tiré exécute les indications du barrement et que par conséquent sa responsabilité soit en jeu au cas où il y manquerait. Ce doit être une obligation pour lui de ne payer le chèque qu'entre les mains du banquier désigné à cet effet, et il doit répondre de sa négligence envers le véritable propriétaire du chèque.

Cette seule condition ne suffirait d'ailleurs pas à donner la sécurité voulue aux bénéficiaires, car dès l'instant où le banquier tiré a agi de bonne foi et sans négligence, le payement qu'il a effectué est libératoire pour lui, même s'il est fait pour le compte d'un voleur.

Il faut donc en second lieu que le banquier de barrement apporte, lui aussi, une grande attention aux opérations qu'il doit faire. Sa diligence consistera surtout à n'accepter de chèques que de ses clients ou de personnes présentées par eux.

Ces conditions étant remplies, le chèque barré offre tous les avantages désirables comme moyen préventif et répressif contre le vol et la fraude. Il empêche tout paiement injuste, et si par hasard ce paiement a été effectué, il permet de retrouver très facilement le coupable.

Cependant il est un cas où le chèque barré est encore à ce point de vue insuffisant : c'est quand le titre est tombé entre les mains d'un voleur et que celui-ci l'a aussitôt endossé à un tiers de bonne foi. Ce dernier peut arguer de son ignorance de la fraude et faire encaisser par son banquier le chèque volé aux dépens du propriétaire véritable.

Pour éviter ce résultat fâcheux, on a dû revêtir le chèque barré d'une mention spéciale, la mention « non négociable ». Le chèque ainsi libellé reste par-

faitement transmissible. Celui qui le reçoit peut en réclamer le payement, mais il ne peut conférer sur ce chèque un titre meilleur que celui qu'avait la personne de qui il le tient, autrement dit le cessionnaire du chèque n'a dans cette hypothèse pas plus de droits que son cédant.

On voit, par ce moyen, que la personne même de bonne foi, qui reçoit un chèque barré d'une personne dont le titre de propriété était entaché d'un vice quelconque, ne peut encaisser le chèque et est tenue de le restituer à son véritable propriétaire.

Le chèque barré, et surtout le chèque barré « non négociable », offrent donc de très grands avantages au cas de vol ou de perte, et il serait souhaitable, à ce point de vue, que tous les chèques fussent nécessairement barrés. Mais pour cela il faudrait que les plus petits commerçants aient un compte de dépôts chez un banquier, comme cela se pratique en Angleterre. Malheureusement, chez nous, l'usage de déposer ses capitaux dans les banques est encore relativement peu répandu, et à l'heure actuelle les personnes qui refusent d'être payées au moyen de chèques même simples sont encore nombreuses. Quand elles acceptent ce dernier moyen de payement, il faut, si l'on veut écarter toute chance de perte et de vol, leur remettre le titre de la main à la main, ce qui ne répond pas du tout aux besoins de rapidité que réclament les

transactions commerciales, surtout s'il s'agit d'un paiement à effectuer à longue distance, et ce qui annihile complètement l'intérêt de l'instrument si pratique qu'est le chèque.

§ 3. — Il nous reste à étudier le deuxième avantage du chèque barré, qui consiste à rendre plus rare l'emploi du numéraire, grâce à son caractère d'instrument de virement et de compensation. A l'occasion du chèque simple, nous avons déjà parlé de ces deux procédés commodes, qui permettent de faire d'importantes opérations commerciales avec le moins de déplacement de monnaie possible, mais nous devons y revenir ici pour montrer combien à ce point de vue le chèque barré est incontestablement supérieur au chèque simple.

Ce dernier, nous l'avons vu, suffit pour opérer un virement, si le porteur de ce chèque est client du banquier sur lequel il est tiré ; ce banquier, en effet, au reçu du chèque, pourra se contenter d'en inscrire le montant au crédit du bénéficiaire et au débit du tireur. Cependant, dans cette hypothèse, rien n'empêche le bénéficiaire d'exiger de son banquier le versement en espèces de la somme qui lui est due.

De même, la compensation est possible avec le

chèque ordinaire, si les deux intéressés ont l'un et l'autre un dépôt chez des banquiers différents, mais en relations d'affaires. Le bénéficiaire du chèque peut en effet donner l'ordre à son banquier d'inscrire à son compte le montant de la somme qui lui est due et d'en débiter le banquier. Toutefois, pour que ce résultat soit obtenu par le chèque simple, il faut que le tireur et le bénéficiaire aient l'un et l'autre un compte de banque et que le porteur ordonne expressément à son banquier d'effectuer les écritures nécessaires.

Avec le chèque barré, au contraire, ce résultat est rendu pour ainsi dire inévitable par le fait que les deux banquiers vont nécessairement se trouver en présence l'un pour payer le chèque, l'autre pour le toucher. Les banques étant en effet le plus généralement en relations les unes avec les autres, un simple jeu d'écritures liquidera le chèque sans circulation de numéraire. Il n'y a que dans le cas où les deux banquiers n'auraient pas de compte commun, que le versement de fonds pourrait être exigé du banquier de barrement. On ne peut donc pas dire que le payement effectif soit rendu impossible avec le chèque barré, mais l'avantage du barrement à ce point de vue est très appréciable, car en développant dans les mœurs l'usage des comptes de banque, le chèque barré a pour effet certain d'augmenter dans de notables proportions le nombre des compensations et des virements,

et, par conséquent, d'économiser la monnaie métallique et de réduire l'emploi du billet de banque ; or, on sait que ce dernier tend de plus en plus à ne devenir que la représentation exacte du montant de l'encaisse métallique.

« Les Anglais et les Allemands, dit M. Thaller, dirigent aujourd'hui le commerce de banque vers l'extension des virements beaucoup plus que vers celle des billets de banque. Un moment viendra où la différence de position de la banque d'émission par rapport aux banques particulières, différence résultant du privilège qui appartient à la première, sera moins frappante qu'elle ne l'est actuellement. L'usage des billets de banque ira en décroissant ; l'emploi des virements l'aura avantageusement remplacé. »

Signalons à ce sujet que les virements effectués à la Banque de France entre ses clients au moyen des « mandats roses » ont dépassé, en 1910, 245 milliards (1). — En étudiant les différents effets de commerce, nous avons dit ce qu'étaient ces mandats roses. Constatons ici qu'ils offrent un sérieux inconvénient. Ils sont en effet émis par un seul établissement de crédit, la Banque de France ; et ils ne peu-

(1) Cette statistique est trompeuse. A dire vrai il faut réduire ce chiffre de moitié, car pour l'établir on a additionné les sommes créditées et les sommes débitées.

vent être employés que par une personne y ayant un compte ouvert, au profit d'une personne placée dans la même situation. Malgré les heureux résultats déjà obtenus par leur usage, ils sont donc insuffisants et à ce point de vue la généralisation du chèque barré, dont le champ d'action est beaucoup plus vaste puisqu'il s'étend à toutes les banques, serait donc encore désirable.

Les Chambres de compensation, dont nous avons déjà examiné le fonctionnement, sont nées du consortium des banquiers qui liquident ainsi entre eux les chèques dont leurs différents clients sont bénéficiaires ou débiteurs. Mais les chèques ainsi compensés dans les Clearing Houses sont presque exclusivement des chèques barrés. Et cela se conçoit aisément. Pour qu'un chèque ouvert puisse y être présenté, il faut non seulement qu'il le soit par le banquier du bénéficiaire, mais que ce banquier soit devenu véritablement propriétaire du titre, afin de se trouver crédité vis-à-vis d'un de ses confrères qui sera son débiteur. Il faut donc que ce chèque lui ait été endossé.

Au contraire, le banquier qui présente au Clearing House un chèque barré n'a pas besoin d'en être propriétaire ; il le présente au nom de son client, comme son mandataire ou gérant d'affaires.

Nous avons vu qu'en utilisant la compensation, que favorise le chèque barré dans une si large mesure,

on pouvait réaliser une économie considérable de numéraire. Ajoutons qu'elle peut aussi aider au développement de grandes entreprises. En effet, grâce aux nombreux dépôts effectués dans leurs caisses, les banquiers peuvent, tout en restant prudents, ouvrir à leurs clients un compte d'avance très supérieur à la somme qu'ils ont réellement déposée, et à l'aide de ce crédit leur permettre de lancer une grosse maison de commerce ou de créer une industrie d'avenir.

En Angleterre et aux Etats-Unis, les Clearing Houses compensent chaque année des centaines de milliards par le jeu de simples écritures. C'est ainsi que le montant des compensations par chèques entre banquiers a dépassé en 1909, au Clearing House de Londres, le chiffre de 335 milliards de francs, et à l'appui de ce que nous disions tout à l'heure, les neuf dixièmes de ces chèques ainsi compensés étaient des chèques barrés.

Au Clearing House de New-York, le nombre des compensations a dépassé dans la même année le chiffre colossal de 500 milliards.

En France, l'usage du chèque est encore peu répandu ; les payements se font surtout par numéraire et par billets de banque. Cependant il existe depuis 1872 une chambre de compensation de banquiers ; mais ses opérations sont de peu d'importance en regard de l'énorme quantité des payements effectués

en numéraire par nos commerçants et nos industriels. Il n'a été compensé en effet en 1910 que 29 milliards.

Nous verrons plus loin quelle est la cause de ce retard de la France sur plusieurs autres nations, notamment sur l'Angleterre ; nous montrerons comment on a essayé d'y remédier ; enfin nous verrons ce qu'on peut attendre de la loi du 30 décembre 1911 qui a autorisé expressément le chèque barré en France.

Mais il nous paraît utile d'étudier auparavant dans un chapitre spécial l'état actuel du chèque barré dans les principaux pays qui nous ont devancés sur ce point, en nous attachant surtout au chèque barré en Angleterre, et à une modalité du chèque un peu différente du chèque barré et qui fonctionne en Allemagne, le chèque « Nur zur Verrechnung ».

CHAPITRE IV

LE CHÈQUE BARRÉ A L'ÉTRANGER

Les règles du droit français et celles du droit anglais furent sensiblement les mêmes jusqu'au moment où les nôtres furent codifiées, c'est-à-dire jusqu'à l'ordonnance de 1673. A partir de ce jour et pendant une très longue période, le droit français resta pour ainsi dire stationnaire. Au contraire les coutumes anglaises continuèrent de se modifier avec les mœurs et avec les besoins créés par l'extension de l'empire maritime et commercial de l'Angleterre. Ces différentes modifications ne se firent d'ailleurs que progressivement.

Comme le fait très justement remarquer M. Sabatier dans la préface de son ouvrage sur le chèque en droit anglais, le peuple britannique est très conservateur et n'aime pas à toucher à ses institutions, solidement établies depuis des siècles. Toutefois quand avec sa connaissance pratique des affaires, il se rend compte qu'il est nécessaire ou tout au moins très utile de mettre en application une idée nouvelle, il n'hésite pas à le faire, mais il agit toujours dans ce

cas avec une extrême prudence, et ce n'est qu'après avoir scrupuleusement observé les résultats pratiquement obtenus qu'on demande au législateur d'intervenir pour sanctionner l'usage en question. En un mot, en Angleterre, c'est toujours la coutume qui provoque la loi.

C'est de cette façon qu'est né le chèque en Angleterre dès le début du XVIIe siècle, et qu'il s'est développé peu à peu pour devenir l'instrument légal perfectionné qu'il est aujourd'hui.

Le législateur français de 1865 s'est, à juste titre, inspiré des usages anglais quand il a voulu introduire le chèque dans notre pays ; mais en réglementant définitivement, et par une loi unique, l'usage de cet effet de commerce, on faisait fausse route, et l'on s'écartait de la méthode suivie en Angleterre où le chèque se développait, de jour en jour, au moyen de lois successives, dont le vote était le résultat de recherches réfléchies des commerçants les plus avisés de Londres.

L'usage du chèque en Angleterre est né, nous l'avons dit, de l'habitude prise par le peuple anglais de déposer ses capitaux dans des banques et de ne garder dans sa caisse que le strict nécessaire aux besoins du ménage. En échange des dépôts effectués chez lui, le banquier s'engageait à faire le service de caisse de ses clients. Pour cela, il leur remettait un

carnet de chèques. Quand l'un des clients de cette banque avait une dette à payer, il détachait un feuillet de son carnet, y inscrivait le montant de la somme due et le remettait daté et signé à son créancier ; celui-ci, pour se faire payer, n'avait qu'à se présenter aux guichets de la banque, dont le nom était naturellement inscrit en tête du titre.

Telle a été l'origine de ce procédé qui est entré rapidement et profondément dans les mœurs anglaises.

Les avantages du chèque apparurent tout de suite si considérables au peuple anglais qu'il prit l'habitude de régler toutes ses dépenses, même les plus courantes, à l'aide de ce moyen.

Mais la pratique anglaise ne s'en tint pas là. A côté d'un instrument de payement commode, on vit dans le chèque un moyen d'économiser le numéraire par le système de la compensation, et ce n'était certes pas le moindre avantage de cet effet de commerce.

Pour tout ce qui concerne la compensation et le fonctionnement d'un Clearing-House, nous nous permettons de renvoyer le lecteur aux chapitres précédents où nous avons précisément pris comme modèle de chambre de compensation le Clearing-House de Londres.

Les banquiers porteurs de chèques les remettaient donc au Clearing House le lendemain du jour où ils

les avaient reçus, afin de les compenser avec les chèques dont les autres banquiers étaient porteurs et qui étaient tirés sur eux. Mais en vue de faciliter le travail des commis de banque au Clearing House, et de leur permettre de reconstituer plus aisément la provenance des chèques à compenser, les banquiers s'habituèrent à inscrire leurs noms au recto de chaque titre qu'ils envoyaient au Clearing House. Cette mesure, permettant de déterminer immédiatement la personnalité du banquier qui avait présenté le chèque, rendait plus aisée, en cas de contestation sur les droits de l'un des porteurs successifs, la reconstitution de la filière par laquelle le titre avait passé.

C'est ainsi que fut créé le chèque barré en Angleterre. On l'appela ainsi parce que, sans doute dans le but unique d'attirer plus vivement l'attention du banquier tiré, on inscrivait le nom du banquier désigné pour présenter le titre entre deux barres parallèles. Devant les avantages considérables obtenus dans la pratique, cette habitude de barrer les chèques se généralisa rapidement et devint bientôt courante. Mais il y avait encore un inconvénient auquel il fallut remédier de suite. Au début du chèque barré, en effet, c'est le détenteur du carnet de chèques, c'est-à-dire le tireur, qui était obligé, s'il voulait barrer son chèque, de désigner le banquier chargé de présenter l'effet au payement. Tout était pour le mieux s'il

connaissait le nom du banquier du bénéficiaire, mais le plus souvent il l'ignorait ; et dans ce cas le bénéficiaire devait soit se rendre chez un banquier qu'il ne connaissait pas, soit effacer sur le titre le nom du banquier désigné par le tireur et le remplacer par celui de son banquier personnel. La situation, encore relativement assez simple, se compliquait davantage au cas où le chèque passait de mains en mains par voie d'endossements successifs, car le premier possesseur du chèque ne pouvait savoir quelle serait en définitive le banquier désigné pour le toucher ; et il en résultait tout naturellement pour lui une hésitation à barrer le chèque.

Pour permettre au chèque barré de poursuivre sa marche en avant et de s'implanter tout à fait dans les mœurs, il était nécessaire de trouver un expédient, et voici ce que l'on imagina. Au lieu d'obliger le tireur à inscrire le nom d'un banquier, on lui permit de tracer sur son chèque deux barres parallèles, en laissant en blanc l'espace compris entre elles, et en ajoutant simplement la mention..... and C°.

De la sorte, le bénéficiaire ou tout autre détenteur du chèque n'avait, pour le toucher, qu'à inscrire le nom de son banquier personnel et à lui remettre le titre ainsi transformé. Cela facilitait les transmissions du chèque et surtout cela supprimait les ratures souvent nombreuses et toujours gênantes. Il est

évident en effet que le détenteur, qui ne voulait se servir du titre que pour l'endosser au profit d'une autre personne, n'avait pas besoin de remplir l'espace en blanc, et que le nom du banquier du dernier détenteur seul figurait entre les deux barres.

Il convient d'ajouter, d'ailleurs, que le remplissage de l'espace en blanc n'était pas même exigé du dernier porteur, c'est-à-dire de celui qui voulait toucher l'effet. Dans ce cas, le barrement était dit « général » et l'usage voulait qu'on ne payât le chèque que s'il était présenté par l'intermédiaire d'un banquier quelconque.

Si au contraire le nom d'un banquier figurait dans l'espace réservé à cet effet, le barrement était dit « spécial » et le chèque payable seulement entre les mains du banquier désigné.

Mais, dans tout cela, rien n'était encore expressément reconnu par la loi Aussi l'on se demandait en Angleterre si le but recherché par la pratique du chèque barré, à savoir la nullité du payement fait à une personne autre qu'à un banquier, et ce pour empêcher plus sûrement qu'un payement fût effectué entre les mains d'un voleur de chèque, si ce but, disons-nous, pouvait être atteint avec les seules règles du droit coutumier. Sur cette question, on discuta longuement. Les banquiers, en général, voulaient donner force de loi au principe du barrement; certains auteurs prétendaient au contraire qu'une pratique commerciale ne saurait être obligatoire et que, par conséquent, on ne pouvait voir dans le fait du barrement qu'un simple avis adressé au banquier tiré de ne verser la somme qu'au banquier désigné dans le cas du barrement spécial, qu'à un banquier quelconque si le chèque était barré généralement.

Suivant cette dernière théorie, le tiré était donc libre de suivre ou non les indications du barrement. En fait la jurisprudence admit que le banquier, chargé de payer un chèque barré, devait s'entourer de garanties spéciales, afin d'éviter que le payement fût effectué entre les mains d'un porteur de mauvaise foi, mais qu'il n'était coupable que de négligence, autrement dit qu'il n'était pas responsable au cas où il versait le montant du chèque entre les mains d'une personne, autre qu'un banquier.

Cette thèse fut d'ailleurs combattue par la majorité des commerçants, qui désiraient voir jouer au chèque barré un rôle plus efficace, car le barrement restant pour ainsi dire lettre morte, le bénéficiaire n'avait plus une sécurité complète et le chèque barré perdait par là même le plus important de ses avantages.

Une loi seule pouvait mettre fin à ces contestations, en sanctionnant les diverses obligations qui devaient forcément incomber aux personnes intéressées dans le contrat créé par le chèque barré, et notamment au banquier sur qui le chèque était tiré.

Mais la première loi votée en Angleterre sur la question, en 1856, ne donna pas les résultats espérés par tous les négociants. Elle disposait, en effet, après avoir reconnu la validité du chèque barré et sa grande utilité économique, que le barrement vaudrait comme mandat adressé au banquier tiré de ne payer le chèque qu'à un de ses collègues. Cela semblait bien, au premier abord, résoudre les difficultés, et le propriétaire véritable du chèque paraissait être à l'abri des risques de perte et de vol. Malheureusement cette loi n'empêchait pas le porteur du chèque d'effacer le barrement, et de toucher lui-même l'effet, comme si ce barrement n'avait jamais existé. Un arrêt de la Chambre de l'Echiquier décida que, dans l'état de la législation, le banquier à qui l'on avait présenté un chèque anciennement barré n'était pas coupable d'avoir payé la somme requise entre les mains du porteur parce que le nom du banquier de barrement avait complètement disparu (1).

Devant les réclamations nombreuses provoquées par cette jurisprudence, un texte intervint presque aussitôt pour spécifier que désormais le barrement ferait partie intégrante du chèque. Ce fut l'Act de 1858 qui défendait au tiré de payer le chèque barré à une autre personne qu'à un banquier.

(1) Sabatier, *Du chèque en droit anglais*, p. 133 (affaire Simmonds contre Taylor, 8 décembre 1857).

Mais le bénéficiaire était encore insuffisamment garanti. Que le chèque vînt à tomber en effet entre les mains d'un voleur, et que celui-ci l'endossât au profit d'un détenteur de bonne foi, le véritable bénéficiaire ne pourrait plus se retourner contre le tiré. En un mot la négociabilité du chèque n'était aucunement restreinte ; et le bénéficiaire n'était absolument protégé que si le chèque barré était à ordre. Dans ce cas, en effet, le faux commis par le voleur empêchait la transmission d'aucun droit sur le chèque à toute personne même de bonne foi, cette personne eût-elle, même, versé au voleur le montant du chèque.

La loi de 1876 vint introduire le barrement non négociable en abrogeant les textes antérieurs, tout en conservant d'ailleurs de ces textes les clauses les plus efficaces. Nous avons vu dans le chapitre précédent les effets de cette mention « non négociable » si utiles au cas de vol d'un chèque au porteur, fût-il barré. Contentons-nous de rappeler brièvement que celui qui a entre les mains un chèque non négociable ne peut transmettre plus de droits sur le titre que n'en avait la personne qui le lui a cédé.

Enfin la loi de 1882, qui est la grande loi sur les chèques encore en vigueur en Angleterre, vint déterminer définitivement les règles du chèque barré dans ses articles 76 à 82.

Elle reconnaît deux sortes de barrement : le bar-

rement général et le barrement spécial, tels que nous les avons définis précédemment, en insistant sur la nécessité des deux barres parallèles.

Elle impose en outre au tiré l'obligation de respecter le barrement, et reconnaît au tireur et au bénéficiaire le droit de barrer les chèques. Elle accorde aussi ce droit aux banquiers, ce qui constitue une innovation.

Elle déclare que, quand le chèque est barré généralement, le nouveau détenteur ou le bénéficiaire peuvent le rendre spécial ; enfin elle proclame la validité de la mention « non négociable » et en fait comme le barrement une partie intégrante du chèque, ce qui est une seconde innovation.

Voilà quelles sont, très brièvement résumées, les intéressantes dispositions de la loi de 1882. Nous avons cru bon, avant de les énumérer, de passer en revue les textes antérieurs qui ont successivement réglé la question du chèque barré, afin de bien montrer l'évolution lente, mais progressive, qui s'est faite en Angleterre relativement à cet instrument perfectionné de compensation.

Ces modifications d'ailleurs ont été apportées à mesure que le besoin s'en faisait sentir. C'est seulement lorsqu'on s'est aperçu qu'une loi était inévitable qu'on l'a votée, et l'usage du chèque barré était déjà très fréquent en Angleterre avant que le législateur n'intervînt. Nous avions déjà quelque peu insisté sur ce point au début du présent chapitre, et nous avons voulu à dessein terminer par cette observation notre étude du chèque barré en Angleterre, en vue d'établir nettement la différence qui existe sur cette matière entre nos deux pays.

Chez nous, en effet, le chèque barré était pour ainsi dire inconnu il y a quelques années. Le chèque simple lui-même est encore, nous l'avons dit, relativement peu répandu, sans doute parce que la loi de 1865 est intervenue avant que l'usage du chèque ait pris naissance. De même, la loi du 30 décembre 1911 vient d'établir des règles qui, bien qu'inspirées visiblement de la loi anglaise, n'en sont pas moins absolument nouvelles pour la majorité des Français, et on s'est déjà demandé, dans les milieux compétents, s'il n'était pas à craindre que cette loi fût impuissante à forcer l'usage.

La question de savoir si une loi était nécessaire, pour donner au chèque barré l'extension désirable, a aussi fait l'objet de vives controverses. Nous y reviendrons bientôt avant d'étudier l'historique de la loi nouvelle.

Le système anglais a été suivi par quelques pays désireux d'obtenir, à l'aide du chèque barré, les mêmes avantages d'économie et de sécurité. C'est ainsi que le Code de commerce espagnol, dans son arti-

cle 541, permet au tireur ou à tout porteur légitime d'un mandat de paiement d'y indiquer que ce mandat ne pourra être payé qu'à un banquier ou à une société déterminée. Dans le cas où le payement d'un chèque ainsi libellé serait fait entre les mains d'une personne autre que le banquier ou la société désignés, il ne serait pas libératoire pour le tiré.

De même le chèque barré existe en République Argentine. Il y a été reconnu légalement par l'article 625 du Code de commerce mis en vigueur en 1890, qui ne fait en somme que reproduire les dispositions de la loi anglaise. Nous ne nous y arrêterons donc pas.

Signalons enfin, comme se rattachant au modèle créé par l'Angleterre, le chèque barré aux Etats-Unis d'Amérique Dans ce pays, sans que le législateur soit même intervenu, c'est chose courante que d'indiquer sur un chèque qu'il ne pourra être touché que par un banquier. Les Américains, qui ont peut-être plus encore que les Anglais le sens pratique des affaires, n'ont pas hésité à se servir dans une très large mesure de cet instrument perfectionné, et c'est ainsi, nous l'avons vu, qu'au Clearing House de New-York le montant des compensations par chèque entre banquiers a pu dépasser en 1910 le chiffre colossal de 500 milliards de francs.

Il importe maintenant de voir comment fonctionne

le chèque en Allemagne, et comment on est arrivé dans ce pays à en obtenir des résultats satisfaisants, bien qu'on n'y pratique pas réellement le chèque barré.

Déjà en 1883 un règlement de la Banque impériale permettait au tireur d'un chèque d'inscrire au recto du titre les mots *Nur zur Verrechnung*, qui signifient « seulement pour mise de compte » Dans ce cas, le chèque ne pouvait pas être payé en numéraire et devait seulement faire l'objet d'un virement. La loi du 11 mars 1908, la plus récente d'Europe avant la nôtre, réglemente définitivement la question en Allemagne.

Passons donc en revue les principaux articles de cette loi. Elle exige tout d'abord que le chèque ait pour base un compte créditeur chez un banquier et non chez un individu quelconque, fût-ce même un commerçant ; elle assimile d'ailleurs aux banquiers les établissements publics, les caisses d'épargne et les sociétés qui ont pour objet d'effectuer des payements et des recouvrements pour des tiers. C'est seulement, dit l'article 2, sur des banquiers ou sur des établissements assimilés à des banquiers que le chèque peut être tiré.

Mais (art. 3), le chèque peut être émis sans provision, pourvu qu'il y ait un crédit ouvert par le tiré au tireur, c'est-à-dire pourvu que le banquier tiré se soit

obligé à payer au bénéficiaire en chèques du tireur une somme déterminée. Il est en effet admis en Allemagne, et cela résulte des habitudes des banques allemandes, qu'en l'absence de dépôts de fonds les banquiers peuvent ouvrir à leurs clients des « Kreditschecks », c'est-à-dire des comptes de chèques à crédit, jusqu'à concurrence d'une somme déterminée à l'avance.

Viennent ensuite certaines dispositions déclarant le chèque payable à vue et transmissible par endossement, sauf interdiction formelle de la part du tireur. L'article 11 exige la présentation au tiré pour le payement dans les 10 jours de l'émission.

Les articles 12 à 14 se rattachent directement à la question qui nous intéresse. L'article 12, en effet, permet d'effectuer la présentation au payement dans une chambre de compensation où le tiré est représenté.

Et dans l'article 14, il est dit que le tireur, ainsi que tout porteur légitime d'un chèque, peut, par la mention transversale sur le recto : Seulement pour mise en compte (Nur zur Verrechnung), interdire que le chèque soit payé en numéraire : le tiré ne peut alors régler le chèque que par mise en compte, c'est-à-dire par voie d'inscription comptable, et celle-ci vaut payement, l'interdiction une fois formulée ne peut être retirée, et le tiré qui la transgresse est responsable du dommage qui en résulte.

Le chèque Nur zur Verrechnung est conforme au modèle ci-dessous :

N°. . . . . M

La banque. . . . .

devra payer contre le présent chèque sur mon crédit

à. . . . .

. . . . ou au porteur.

Seulement pour mise en compte

Marcs

. . . .

(Date) (Signature)

Bien que la loi allemande de 1908 ne prévoie pas absolument le chèque barré, les dispositions qu'elle contient sont, on le voit, très supérieures à celles que renfermait notre loi de 1865. Tout d'abord elle exige que le tiré soit un banquier ou un établissement assimilé ; alors que le législateur français admet comme tiré une personne quelconque, même non commerçante, on a pensé en Allemagne que, pour rendre tous les services dont il était susceptible pour l'économie de l'usage de la monnaie, le chèque devait être tiré sur un banquier. En outre, il est plus facile de connaître le degré de solvabilité d'un banquier que d'une personne quelconque, et ainsi le risque

d'insolvabilité du tiré se trouve nécessairement réduit par son caractère professionnel.

Mais, surtout, le chèque de mise en compte, tel que l'a réglementé l'article 14 de la loi allemande, semble bien être, au point de vue de l'économie de numéraire, l'instrument idéal, peut-être même supérieur au chèque barré anglais. Celui-ci, en effet, peut donner lieu en définitive à une sortie de numéraire. Avec le « Verrechnungs-scheck », le paiement effectif est interdit, le chèque « ne peut être employé que pour la mise en compte soit avec le tiré lui-même, soit avec un de ses clients, soit encore avec un membre de la chambre de compensation existant au lieu de payement » (1).

Enfin nous croyons intéressant, pour terminer cette étude très générale du chèque à l'étranger, bien que ceci n'ait plus de rapport avec notre question du chèque barré, de dire quelques mots des chèques postaux dont l'invention est due à l'Autriche.

Les bureaux de poste d'un pays, répandus un peu partout, sont des organismes conçus selon les principes tout à fait modernes de la banque, favorisant l'emploi des chèques et les payements par simple virement d'un compte à un autre, et attirant les nombreuses personnes qui ont de petites sommes

(1) *Das deutsche Scheckgesetz*, par le professeur Kuhlenbeck.

d'argent à envoyer soit dans le pays, soit même à l'étranger. La fondation d'une caisse d'épargne postale en Autriche remonte à 1882. Dès l'année suivante, son gouverneur créa les chèques postaux, permettant aux tiers d'effectuer des virements au profit des titulaires de comptes, c'est-à-dire au profit des personnes ayant déposé des fonds à la caisse d'épargne.

En 1884, les payements, qui avaient commencé par être faits en numéraire, purent être faits au moyen de virements, le nombre des déposants ayant très rapidement augmenté ; et une chambre de compensation postale fut créée. Cette organisation réussit si bien que l'on dut bientôt diviser la caisse d'épargne postale en deux départements séparés ; ce fut d'une part le service de l'épargne proprement dite, et de l'autre celui des chèques et virements.

Ainsi la nouvelle institution prit le caractère d'une véritable banque de dépôts, dont les agences furent tous les bureaux de poste.

CHAPITRE V

LE CHÈQUE BARRÉ EN FRANCE AVANT LA LOI DU 30 DÉCEMBRE 1911

Afin de bien montrer les avantages incontestables du chèque barré sur le chèque simple, soit comme instrument de compensation, soit comme moyen d'anéantir les risques de perte et de vol des chèques, nous avons jugé nécessaire de l'étudier d'abord d'une façon générale. Nous avons cru bon d'examiner ensuite l'état actuel de cet effet de commerce dans les principaux pays qui, suivant l'exemple de l'Angleterre, l'ont utilisé successivement.

A différentes reprises, nous avons déjà eu l'occasion de faire allusion au retard de la France au point de vue du développement de ses moyens économiques de payement et de liquidation.

Avant de voir ce qu'on a fait pour remédier à cet inconvénient certain, nous pouvons affirmer que le chèque, fût-il barré, n'est pas près de prendre en France une place comparable à celle qu'il a prise en Angleterre. A l'appui de cette assertion, nous ferons remarquer tout d'abord qu'il y a en France une disposition légale toujours en vigueur (l'article 6 de la

loi du 19 février 1874), d'après laquelle celui qui émet un chèque sans provision préalable n'est passible que d'une amende de 6 0/0 de la somme pour laquelle le chèque est tiré. On comprend que, sous la menace pour le tireur d'une peine relativement si minime, un créancier hésite à recevoir un chèque en paiement s'il ne connaît pas d'avance la situation de fortune de son débiteur. Au contraire, en Angleterre, le seul fait de tirer un chèque sans provision constitue le délit d'escroquerie ; c'est ce qui explique pourquoi dans ce pays les créanciers acceptent si facilement d'être payés en chèques, même s'il s'agit d'une petite somme d'argent, et même s'ils ne sont pas absolument sûrs de la solvabilité de leurs débiteurs.

A cette cause certaine de l'insuccès du chèque en France, on peut ajouter le manque d'habitude, l'inexpérience du public et même de bon nombre de petits commerçants en matière comptable, et la méfiance instinctive contre tout ce qui constitue une innovation, et en particulier contre les titres fiduciaires.

On a voulu donner une autre raison pour expliquer l'insuffisance des résultats obtenus par la loi de 1865, et à cet effet on a dit que le besoin du chèque ne se faisait chez nous nullement sentir, parce que nous avons de la monnaie en abondance. Mais cela prêterait à croire que, si les Anglais se servent du chèque dans une si large mesure, c'est qu'ils manquent d'or;

ce qui ne saurait raisonnablement se soutenir. C'est en effet parce qu'ils emploient de façon utile leurs effets de commerce qu'ils peuvent se passer de numéraire ; et s'ils s'en passent, c'est uniquement parce qu'ils y trouvent à la fois leur commodité et leur intérêt. « L'emploi des chèques bien compris, dit M. David Mennet, évite de disséminer l'encaisse nationale entre tous les commerçants chez qui elle reste inutilisée pour la plus grande partie ; il concentre les disponibilités dans les banques où viennent puiser ceux qui ont besoin d'espèces ; les ressources financières de la nation produisent ainsi le maximum de rendement. »

L'emploi de l'effet de commerce, d'ailleurs, est certainement lié avant tout au commerce extérieur. C'est en effet pour les affaires de nation à nation que les transports de numéraires sont le plus dangereux et le plus onéreux. Or, en raison même de sa situation, c'est l'Angleterre qui la première a eu un commerce international important. Il est donc logique que la première elle ait eu le maniement des effets de commerce.

Le commerce international de France étant plus récent et moins important, il est naturel que l'éducation des Français sur ce point soit en retard.

Reconnaissons toutefois que l'emploi du chèque en Angleterre, est quelque peu exagéré en ce qui

concerne certains paiements. Alors que le chèque constitue un immense avantage pour tous les règlements importants entre banquiers, gros commerçants et industriels, et pour toutes les transactions internationales, on ne voit pas bien quelle est son utilité quand il s'agit de payer son boucher ou son boulanger.

Chaque personne qui émet un chèque est en effet obligée de le libeller et doit de plus payer à l'Etat un timbre de 0 fr. 10. De même le fournisseur qui le reçoit, doit pour l'utiliser prendre la peine de l'envoyer à son banquier et payer également un timbre de 0 fr. 10 pour le port. Ce sont là, il semble, bien des dérangements et des frais inutiles ; et pour tous ces payements, l'usage de la monnaie ou du billet de banque est à la fois moins coûteux et plus commode.

C'est donc surtout en ce qui concerne les opérations importantes que la nécessité des virements et des compensations se fait sentir et que, par conséquent, l'usage du chèque et principalement du chèque barré devient efficace. Mais si, à ce sujet, on nous oppose le chiffre énorme des compensations opérées par les Clearing House de Londres et de New-York au chiffre presque dérisoire des opérations de la chambre de compensation de Paris, créée en 1872, nous nous contenterons de répondre qu'à Paris le véritable Clearing House c'est la Banque de France qui a effec-

tué en 1910, nous l'avons vu, pour plus de 120 milliards de virements.

Notre organisation n'est donc pas en réalité si défectueuse qu'on veut parfois le prétendre.

Quoi qu'il en soit, l'introduction dans la pratique du chèque barré en France serait une chose excellente, tant comme moyen de supprimer les risques de vol toujours à courir avec le chèque simple, avec la monnaie et les billets de banque, que comme moyen de développer le nombre des comptes en banque, et d'aboutir ainsi, par la compensation, à une économie sensible de numéraire.

Mais, à ce point de vue, la question est très discutée de savoir si une loi était ou non nécessaire. M. Darimon disait déjà en 1865 : « En cette matière, le législateur est impuissant, et il n'y a point de prescription légale qui puisse suppléer à l'initiative privée ». Il est bien certain en effet qu'on ne peut forcer les particuliers à déposer leurs capitaux indisponibles dans des banques. Toutefois, depuis quelques années, les établissements de crédit les plus importants, la Société Générale, le Crédit Lyonnais, le Comptoir d'Escompte, ont fait tous leurs efforts pour arriver à ce résultat, et grâce à eux on voit chaque jour augmenter dans des proportions appréciables le nombre des dépôts en banque. C'est évidemment par l'importance croissante de ces dépôts que l'emploi du chèque barré pourra se généraliser en France et par suite rendre d'utiles services au pays.

Faut-il cependant être aussi sceptique que le rapporteur de la loi sur les chèques de 1865 et affirmer, d'accord en cela avec beaucoup d'économistes, que l'usage seul pourra introduire peu à peu en France le chèque barré et qu'une loi sur cette matière restera lettre morte ?

C'est ainsi que M. Sabatier, s'appuyant sur l'exemple de l'Angleterre, où les commerçants ont fait preuve d'une grande initiative en adoptant des innovations que les principes généraux du droit n'interdisaient pas, et constatant d'autre part le succès du chèque barré dans ce pays, en conclut que partout il doit en être de même, et que la loi doit n'intervenir que pour sanctionner le fait accompli.

Les questions d'effets de commerce, dit-il, sont choses délicates et nécessitent l'intervention de personnes compétentes ; il faut laisser à celles-ci, c'est-à-dire aux commerçants avisés, groupés entre eux à cet effet, le soin de les réglementer au moins provisoirement, avant que les parlementaires puissent voter une loi sur une matière aussi en dehors de leur compétence. D'ailleurs, ajoute-t-il, à quel besoin répondrait une loi sur le chèque barré, puisque rien, dans la législation française, n'empêche le tireur de barrer son chèque, et la convention faisant la loi des

parties, il faudra bien que le chèque soit encaissé par un banquier, si le bénéficiaire accepte le barrement.

Mais à cela nous pouvons répondre que sans une loi, même dans le cas où le bénéficiaire accepte en payement le chèque barré, le banquier tiré peut très bien ne voir dans le barrement qu'un simple avis de ne payer la somme qu'entre les mains d'un banquier, avis que rien ne le force à respecter. Nous avons vu qu'il en était ainsi en Angleterre quand l'emploi du chèque barré n'était pas encore réglementé par une loi.

Nous croyons donc pouvoir affirmer que, s'il y a une part de vérité dans la doctrine des économistes qui consiste à dire que la loi à elle seule est impuissante à créer un usage commercial, il y entre aussi une bonne part d'exagération. Il ne s'agit pas du reste de créer des mœurs nouvelles, et l'usage du chèque, si peu répandu qu'il soit chez nous, n'en existe pas moins. Ce que l'on réclame du législateur, c'est qu'il fasse disparaître les obstacles qui peuvent nuire au développement de cet usage. Or ces obstacles, ce sont les inconvénients déjà signalés du chèque simple, c'est-à-dire la possibilité pour le bénéficiaire de n'être pas payé si le tireur n'a pas ou n'a plus provision suffisante, tous les risques de vols ou de fraudes dus à la législation défectueuse de 1865 et la difficulté d'utiliser cet effet comme moyen de compensation.

Ces deux derniers inconvénients, nous l'avons vu, sont supprimés ou tout au moins réduits dans une large mesure par l'emploi du chèque barré, mais pour que l'attention des particuliers soit attirée sur cet effet de commerce spécial, pour que ses avantages apparaissent nettement aux yeux de tous, nous croyons, avec la grande majorité des commerçants français, que l'intervention du législateur était utile.

D'ailleurs, l'expérience l'a prouvé ; toutes les tentatives particulières, faites antérieurement pour introduire en France l'usage du chèque barré, restèrent infructueuses. C'est ainsi qu'à la suite d'une campagne menée par M. Grillon en 1890, l'Union des banquiers du commerce de Paris et de la province avait obtenu, quatre ans plus tard, que chacun des établissements qui en faisaient partie adressât à ses clients une circulaire, dans laquelle la banque déclarait tenir à leur disposition un carnet de chèques barrés, c'est-à-dire de chèques qui ne pourraient être payés qu'à un banquier ou à un officier ministériel. Or cette circulaire resta absolument sans effet. Devant cet insuccès, de nombreuses chambres syndicales, et surtout la chambre de commerce de Paris, s'émurent, et au lieu de faire appel de nouveau à l'initiative privée, résolurent de faire reconnaître légalement le chèque barré. Plusieurs rapports furent présentés à cet effet au sein de ces diverses assemblées, et notamment

celui de M. Hugot, vice-président de la chambre de commerce de Paris, en 1892. Malgré ces louables efforts, une période assez longue s'écoula, sans qu'aucune modification se produisît, sans qu'aucun projet de loi fût proposé, et tous ceux qui auraient voulu doter légalement la France de ce nouvel effet de commerce, devaient se résigner à en constater les progrès incessants chez nos voisins d'Outre-Manche.

D'ailleurs, une nouvelle doctrine s'était formée, dont les partisans prétendaient que, si une loi était nécessaire, il n'était pas besoin d'en créer une, la loi de 1865 prévoyant dans son article premier l'hypothèse du chèque barré. Dans ce texte, nous trouvons en effet, après la définition du chèque, les mots suivants : « Il peut être souscrit au porteur ou au profit d'une personne dénommée. » Or, disent les défenseurs de cette doctrine, ce que l'on veut obtenir à l'aide d'un chèque barré, c'est que le paiement ne soit effectué qu'entre les mains d'un banquier. Dès lors, il suffirait de ne pas inscrire le nom du bénéficiaire sur le chèque et de mettre simplement à droite de l'espace ainsi laissé en blanc la mention « banquier ». Le chèque serait donc libellé :

Veuillez payer à X. . . . ., banquier, la somme de. . . . .

Au moment de présenter le chèque, le dernier porteur, qui serait nécessairement un banquier, inscrirait son nom dans l'espace en blanc, et le titre ainsi souscrit au profit d'une personne dénommée serait valable conformément aux dispositions de la loi de 1865 (1).

Cette théorie soigneusement étudiée et exposée dans les *Annales de droit commercial* par des jurisconsultes très autorisés, ne saurait cependant être admise pour des raisons de droit et de fait.

En effet, il est impossible, en droit, de considérer un chèque comme souscrit au profit d'une personne dénommée, aux termes de la loi de 1865, alors que le nom est laissé en blanc et que l'on s'est borné à spécifier la qualité de banquier du dernier porteur. En effet, quand le chèque est tiré, le nom de ce banquier est inconnu ; ce qui est absolument inconciliable avec les mots « à personne dénommée », qui font supposer que, dès la première apparition du chèque dans la circulation, le nom de celui qui doit en toucher le montant est inscrit.

D'autre part, l'inscription du nom du bénéficiaire est, contre les risques de fraude, une garantie aussi importante peut-être que le barrement. Si, en effet, un chèque ne portant pas le nom du bénéficiaire, mais contenant simplement la mention « banquier » circule de mains en mains, il devient par le fait

(1) *Annales de droit commercial*, 1902, p. 313.

même un titre au porteur. On ne pourra donc en connaître les porteurs successifs, et par conséquent on n'aura aucun moyen de savoir si les transmissions ont été régulières.

D'ailleurs, en 1906, les *Annales de droit commercial* reconnaissaient elles-mêmes s'être trompées et joignaient leurs vœux à ceux des commerçants français pour la reconnaissance par une loi spéciale du chèque barré en France.

C'est également en 1906 que la chambre syndicale des négociants-commissionnaires et du commerce extérieur saisit la chambre de commerce de Paris d'une proposition relative à l'adoption légale en France du chèque barré. Devant les heureux résultats obtenus en Angleterre à l'aide de ce titre, dont le législateur avait, nous l'avons vu, réglementé l'usage en 1882, et devant l'insuccès des tentatives faites en vue d'amener au moins les commerçants à se servir, pour régler leurs transactions, de cet instrument perfectionné, cette chambre syndicale pensa, à juste titre, que le moment était venu d'appeler l'attention du gouvernement sur cette question.

Nous avons dit ce qu'il fallait penser de l'opinion de ceux qui prétendent à l'inutilité d'une réglementation légale en la matière. Personne ne saurait contester qu'une loi attire toujours nécessairement l'attention du public et exerce sur son esprit une influence certaine. D'autre part, il nous semble que l'intervention du législateur était le meilleur moyen d'écarter la méfiance instinctive que beaucoup de gens ont encore à recourir à un procédé exigeant l'intermédiaire de banquiers.

Pour ces diverses raisons, il devenait donc nécessaire de modifier la loi de 1865 ou d'y ajouter certaines dispositions, de manière à rendre légal l'emploi du chèque barré en France.

Les vœux formulés à cet effet par les diverses chambres syndicales de commerçants, par la chambre de commerce française de Londres, et par la chambre de commerce de Paris, ne devaient pas rester inutiles. En effet, le 26 décembre 1906, M. le sénateur Ratier déposait aux bureaux du Sénat une proposition de loi sur le chèque barré.

CHAPITRE VI

LES PRÉLIMINAIRES DE LA LOI DU 30 DÉCEMBRE 1911

Le projet de M. le sénateur Ratier était intitulé : « Proposition de loi concernant les chèques barrés et les chèques non négociables ».

Dans son préambule, l'auteur montrait la nécessité de compléter la loi du 14 juin 1865, « afin d'apporter à l'usage des chèques des perfectionnements réclamés depuis longtemps par les représentants autorisés du commerce français ». Il faisait observer à cet effet que la loi ne prévoyait ni le chèque barré ni le chèque non négociable, dont l'emploi avait pourtant déjà donné en Angleterre les résultats les plus heureux.

L'auteur du projet de loi définissait ensuite le chèque barré à peu près dans les termes dont nous nous sommes servis antérieurement, et en exposait de la façon la plus précise le principal avantage. « On obtient, grâce à lui, disait-il, une sécurité très grande contre les conséquences d'un vol, car si le chèque est volé en cours de route, le voleur ne peut pas l'encaisser directement, même en falsifiant la signa-

ture du bénéficiaire ou du dernier endosseur. Il est obligé de le faire présenter par le banquier dont le nom est inscrit entre les deux barres. Or ce banquier, étant celui du bénéficiaire ou du dernier endosseur, connaît la signature de son client et s'aperçoit immédiatement de la falsification. »

Puis il expliquait que cet avantage était porté à son maximum, quand le chèque était revêtu de la mention non négociable. Nous avons vu que, si un chèque non négociable venait à être perdu et tombait entre les mains d'un voleur qui l'endossait aussitôt au profit d'une personne de bonne foi, celle-ci ne pouvait en aucun cas toucher le montant du chèque volé, même en prouvant son ignorance de la fraude.

« De pareils chèques, ajoutait M. Ratier, ne seront donc refusés au payement que s'ils sont présentés par des individus inconnus ou suspects », et plus loin : « En Angleterre, les envois de fonds se font sous forme de chèques barrés non négociables envoyés par la poste, sans même qu'il soit jugé utile de faire recommander les lettres d'envoi. Le bénéficiaire du chèque le reçoit, l'acquitte, et le remet à son banquier qui l'encaisse immédiatement et en porte le montant au crédit de son client. Celui-ci, à son tour, paye ses propres fournisseurs en chèques de même nature sur un banquier. Les dangers résultant de la perte ou du vol sont nuls en pratique. Les paiements en nu-

méraire sont remplacés par de simples virements. On évite ainsi les erreurs de caisse, les frais de chargement pour les envois de billets de banque par correspondance. Le service de caisse est réduit au minimum et il devient inutile de mobiliser à chaque fin de mois d'innombrables garçons de recettes, accessibles à toutes les tentations et fréquemment victimes de vols. Il en résulte une économie considérable de temps et d'argent, qui permet aux commerçants de travailler à meilleur compte et plus rapidement. »

M. Ratier faisait par là, on le voit, allusion au second avantage du chèque barré, c'est-à-dire à sa supériorité sur tout autre effet de commerce comme instrument de compensation, et cela par son influence inévitable sur le nombre de dépôts en banque.

Avant d'arriver à sa conclusion, M. Ratier avait soin de faire une intéressante comparaison entre les opérations des Clearing House de Londres et de New-York et celles, beaucoup plus modestes, de la chambre de compensation de Paris. Après quoi, il indiquait le mouvement d'opinion qui s'était produit dans les centres commerciaux et que nous avons déjà signalé pour réclamer l'intervention du législateur français.

« Notre commerce, disait-il enfin, tirera un profit inappréciable de l'instrument perfectionné que le législateur aura mis à sa disposition par la loi dont voici le projet :

Article unique. — Les dispositions suivantes sont ajoutées à l'article 1er de la loi du 14 juin 1865 :

« Le chèque traversé de deux barres transversales et parallèles n'est payable que par l'intermédiaire d'un banquier.

« Le barrement peut être effectué par le tireur, le bénéficiaire ou un endosseur.

« Si le nom d'un banquier est inscrit entre les deux barres transversales, le chèque n'est payable que par l'intermédiaire du banquier ainsi désigné. Toutefois s'il n'opère pas l'encaissement lui-même, il peut faire un deuxième barrement au nom d'un autre banquier.

« Sont seuls considérés comme banquiers, pour l'application du présent article, les commerçants payant patente de banquier.

« Le chèque peut être revêtu par le tireur ou par le porteur de la mention « non négociable ». Cette mention n'empêche pas la cession du chèque, mais elle met obstacle à ce que le cessionnaire, même de bonne foi, ait plus de droits que son cédant (1). »

Une commission d'initiative parlementaire fut aussitôt chargée d'examiner cette proposition de loi, et l'année suivante, le 29 novembre 1907, un rapport fut déposé au Sénat par un des membres de la commission, M. le sénateur Genet. En voici le texte *in extenso*.

Messieurs,

Notre honorable collègue, M. Antony Ratier, a déposé une proposition de loi ayant pour objet de compléter la

(1) Sénat, *Doc. parl.*, 1906, n° 470.

loi du 14 juin 1865 sur les chèques, en comprenant dans les dispositions de l'article 1er de cette loi, le chèque barré. Ce genre de mandat tire son nom de deux barres transversales dont il est revêtu par le tireur ou par un endosseur.

Le chèque barré n'est payable que par l'intermédiaire d'un banquier ; mais lorsque le nom d'un banquier est inscrit entre les deux barres transversales tracées sur la valeur, ce banquier seul peut en opérer l'encaissement. Il y a là une garantie de sécurité contre la perte ou le vol, que ne présente pas le chèque ordinaire. La sécurité est encore plus complète si le chèque barré est revêtu de la mention « non négociable ». Malgré cette mention, le chèque n'en reste pas moins cessible, mais aux risques et périls du cessionnaire qui s'exposerait, en le recevant d'un porteur de mauvaise foi, à être tenu de le restituer à son véritable propriétaire. L'active circulation des chèques a amené nos voisins les Anglais, dont nous ne saurions trop louer l'ingéniosité commerciale, à adopter ces mesures. C'est à leur exemple que la loi du 14 juin 1865 a établi les dispositions destinées à favoriser et développer l'usage du chèque, à lui donner une existence légale ; c'est encore à leur exemple que l'auteur de la proposition de loi vous demande le perfectionnement de cet avantageux mode de paiement.

Il n'entre pas dans le cadre de ce rapport d'exposer les avantages considérables résultant, pour le commerce et l'industrie, des dépôts de fonds en compte courant dont le chèque est l'instrument de service.

Grâce au chèque, dont l'usage a été lent à s'établir en France, grâce surtout au perfectionnement proposé, le payement en numéraire, qui est encore chez nous à peu près la règle générale, deviendra l'exception ; les capitaux employés aux paiements trouveront, groupés par les banques de dépôts, un emploi productif qui leur échappe aujourd'hui.

A l'appui de ces considérations, il me suffira de citer, après M. Antony Ratier, les résultats obtenus en 1904 par le Clearing House de Londres et par celui de New-York, qui compensèrent : le premier, 264 milliards de francs ; le second 345 milliards.

La proposition de loi de notre honorable collègue a paru à votre commission digne de retenir votre attention ; en son nom, j'ai l'honneur de vous prier, Messieurs, de vouloir bien la prendre en considération (1).

Dans ce rapport, M. Genet, se contentant parfois de prendre les termes mêmes de l'exposé des motifs de la proposition de loi, avait adopté complètement le point de vue de M. Ratier.

Allait-on suivre cet exemple, et voter, sans plus attendre, la loi nouvelle, suivant les dispositions énoncées dans le projet ?

Un grand nombre de chambres de commerce, celles de Paris, de Marseille, de Lille et de Calais entre autres, la plupart des importantes associations commerciales, comme l'Union des syndicats patronaux des industries textiles de France, l'Union syndicale des fournisseurs du bâtiment, la Société d'économie industrielle et commerciale, l'Association générale des tissus, la Chambre syndicale des négociants commissionnaires et du commerce extérieur,

(1) Sénat, *Doc. parl.*, 1907, n° 310.

l'Union des banquiers de Paris et de la province, etc..., formèrent des vœux demandant de façon pressante le vote de la réforme en France. De même la chambre de commerce française de Londres, qui, mieux que toute autre, avait pu constater tous les avantages du chèque barré en Angleterre, signala à plusieurs reprises l'importance économique de la proposition Ratier.

Devant cette insistance, le ministre du commerce soumit cette proposition au Comité de législation commerciale, institué au ministère, qui l'approuva dans son principe à la suite d'un important rapport de M. Thaller, en suggérant toutefois l'introduction de certaines modifications de fond et de forme, qui étaient d'ailleurs absolument nécessaires, comme nous allons nous efforcer de le montrer

1° C'est ainsi que s'est posée d'abord la question de savoir si le droit de présenter au payement les chèques barrés devait être réservé aux seuls banquiers, ou si, au contraire, ce droit devait être étendu aux officiers ministériels, ainsi que le déclarait autrefois la circulaire adressée par certains établissements de crédit à leurs clients, sur l'invitation de l'Union des Banquiers de Paris et de la province.

Plusieurs chambres de commerce se prononcèrent en faveur de cette dernière solution, mais le Comité

de législation commerciale n'a pas cru devoir ajouter sur ce point à la proposition de M. Ratier. Il lui a paru qu'il ne convenait pas d'inscrire dans une loi nouvelle une disposition, consacrant la pratique des recouvrements faits par des officiers ministériels et encourageant ces derniers à s'écarter de leur profession pour faire des encaissements de fonds et recevoir des commissions.

Nous ne faisons ici que signaler le fait, en nous réservant de revenir sur cette importante et délicate question, qui a fait dès l'apparition de la loi nouvelle l'objet de vives controverses. Nous verrons alors si l'on doit considérer que le législateur a été bien inspiré en refusant aux officiers ministériels le droit de toucher les chèques barrés.

2° Dans le projet de loi de 1906, aucune disposition n'imposait au tiré l'obligation d'exercer la profession de banquier. M. Thaller, dans son rapport, propose au contraire l'insertion de cette règle restrictive. Et voici comment il justifie cette prétention légitime :

« Nous proposons que le chèque barré ne puisse être tiré que sur un banquier, ce qui est la règle anglaise. Autrement dit, il faudra que deux banquiers soient en présence pour la liquidation du chèque : un banquier pour le payer, un banquier pour le recevoir. Faute de cette communauté de profession entre les

deux tenants du chèque, le barrement ne peut produire aucun des bons résultats que le commerce attend de lui : ni l'avantage d'un règlement par virement ou entrée en chambre de compensation, avec l'économie de numéraire qui en est la suite, ni la préservation contre le vol, une personne, aux guichets de qui le chèque est présenté, ne pouvant savoir, au cas où elle n'est pas banquier elle-même, si le porteur est un banquier ou non, la vérification professionnelle n'étant possible qu'entre confrères. » Puis, après avoir montré que cette exigence de la qualité de banquier chez le tiré ne mettait pas en échec le principe adopté par la loi de 1865 pour le chèque ordinaire, d'après lequel celui-ci peut être émis sur une personne quelconque, pourvu qu'elle ait reçu provision, M. Thaller fait observer avec raison que le commerce aurait grand tort d'interpréter la disposition restrictive qu'il propose pour le chèque barré comme un privilège pour les banquiers.

« Le commerce, dit-il, serait le premier à souffrir d'une règle qui permettrait de barrer un chèque émis sur un non-banquier ; un chèque semblable, à moins d'une connaissance d'identité notoire de la personne qui en effectuerait la présentation, risquerait fort d'essuyer un refus de paiement et un protêt.

« On va voir, en effet, que le barrement du chèque exige de celui qui le paye une circonspection rigoureuse dans la vérification du droit de celui qui l'encaisse. Quand le présentant n'est pas un banquier, le paiement cesse d'être libératoire. Or si l'on peut exiger d'un banquier, payant un chèque, qu'il s'assure de l'identité de celui qui le touche, là où le présentant est un banquier lui-même, on cesse de pouvoir émettre une pareille exigence de la part d'une personne étrangère à la banque, ignorante du point de savoir qui est banquier et qui ne l'est pas, parmi les gens qui se présentent à la caisse. »

A l'appui de cette excellente argumentation, nous pouvons ajouter que ce n'est pas seulement l'Angleterre qui a adopté cette règle restrictive, mais qu'il en a été de même en Autriche (loi du 3 avril 1906) et en Allemagne (loi du 11 mars 1908). Du reste, nous avons fait observer à plusieurs reprises qu'au point de vue économique le véritable intérêt du chèque barré était de suppléer à l'emploi du numéraire par le moyen des virements et des compensations, et il est bien certain qu'un semblable résultat ne peut être atteint de façon parfaite que si les chèques sont concentrés entre les mains des seules personnes capables de réaliser ces opérations, c'est-à-dire entre les mains des banquiers.

3° Une autre modification de fond importante fut proposée en ce qui concerne la mention « non négo-

ciable ». La commission chargée d'examiner le projet de 1906 estima qu'on était obligé de donner à cette formule une signification anormale et que, par conséquent cela pouvait donner lieu à équivoque. Aussi proposa-t-elle de supprimer purement et simplement la disposition relative à cette mention.

Ici comme précédemment nous ne faisons que mentionner le fait. Nous y reviendrons, en faisant la critique des différentes dispositions de la loi de 1911.

4° Dans la proposition de 1906, il n'était pas dit que le barrement devrait faire partie intégrante du chèque. Rien par conséquent n'empêchait le voleur d'un chèque d'effacer le barrement, pour pouvoir se passer de l'intermédiaire d'un banquier, et de se présenter ensuite lui-même chez le tiré pour le paiement, tout comme si le chèque n'avait jamais été barré. Aussi a-t-il semblé nécessaire à la commission d'ajouter une disposition, déclarant que le barrement, une fois fait sur le chèque, ne pouvait plus être rayé ou effacé, ni dans son ensemble, ni pour partie.

5° De même, la proposition de 1906 faisait bien allusion à deux espèces de barrement, mais on n'avait pas dit s'il était possible de transformer un barrement général en barrement spécial ou inversement.

La commission releva cette lacune et décida que le barrement général pourrait toujours être converti en barrement spécial, mais que la transformation d'un chèque barré en chèque simple, ou d'un chèque à barrement spécial en un chèque à barrement général, serait interdite.

6° Il a paru également nécessaire de préciser la responsabilité du tiré, qui paierait le montant du chèque barré à une personne autre qu'à un banquier si le barrement était général, qu'au banquier désigné en cas de barrement nominatif.

7° Enfin, dans le but de faciliter le plus possible les opérations de compensation, la commission proposa d'ajouter au paragraphe 2 de l'article 5 de la loi du 19 février 1874 une disposition spéciale concernant le chèque remis par un banquier à une chambre de compensation.

Ce paragraphe dit en effet : Le chèque même au porteur est acquitté par celui qui le touche : l'acquit est daté.

Sans l'intervention du législateur, cette disposition, s'appliquant naturellement au chèque barré, eût compliqué inutilement le travail des banquiers, et par conséquent eût été un obstacle au développement des compensations. Nous avons dit en effet

que, si le chèque barré peut être touché effectivement, il n'a sa réelle utilité que dans le cas où il est présenté à une chambre de compensation. Or l'obligation pour les banquiers d'acquitter et de faire dater les chèques qu'on leur présente, indispensable en ce qui concerne tous les chèques devant faire l'objet d'un payement effectif, n'avait plus sa raison d'être pour les chèques barrés « à compenser ». Il était donc nécessaire d'ajouter au texte précité une disposition spéciale, dispensant les banquiers d'acquitter et de faire dater les chèques remis par un de leurs confrères à une chambre de compensation.

C'est pour toutes ces raisons qu'à la séance du 4 février 1909, M. Ratier lui-même déposa un très long rapport, dans lequel, après avoir de nouveau vanté les avantages considérables du chèque barré, il exposa les retouches jugées nécessaires à apporter à sa proposition de 1906, et que nous venons de passer en revue.

Et au nom de la commission dont il était le président, il demanda au Sénat d'adopter le nouveau projet suivant :

Proposition de loi.

Art. 1er. — Les articles suivants sont ajoutés à la loi du 14 juin 1865 :

Art. 8. — Le chèque traversé de deux barres parallèles ne peut être présenté au payement que par un banquier ; il ne peut être tiré que sur un banquier.

Le barrement peut être effectué par le tireur ou par un porteur.

Art. 9. — Le barrement peut être général ou spécial.

Le barrement est général s'il ne porte entre les deux barres aucune désignation ou seulement la mention : « Et Compagnie ». Il est spécial si le nom d'un banquier est inscrit entre les deux barres.

Le barrement général peut être transformé en barrement spécial.

Le chèque à barrement spécial ne peut être présenté au payement que par le banquier désigné. Toutefois si celui-ci n'opère pas l'encaissement lui même, il peut se substituer un autre banquier.

Il est interdit au porteur d'effacer le barrement ainsi que le nom du banquier désigné.

Art. 10. — Le tiré qui paye le chèque barré à une personne autre qu'un banquier si le barrement est général, ou à une personne autre que le banquier désigné si le barrement est spécial, n'est pas libéré.

Art. 2. — Le paragraphe 2 de l'article 5 de la loi du 19 février 1874 est complété par la disposition suivante :

Toutefois, en ce qui concerne les chèques remis par un banquier à une chambre de compensation, il suffira d'apposer sur le chèque un simple cachet à date avec la mention « compensé ».

Disons dès maintenant que cette proposition a été, sans discussion, purement et simplement adoptée par le Sénat et par la Chambre des députés, et qu'en l'énonçant, nous avons en même temps donné le texte de la loi du 30 décembre 1911.

Toutefois, avant d'entrer dans l'examen des diverses dispositions de cette loi, et avant de montrer ce qu'elles peuvent, à notre avis, présenter de bon ou de mauvais, il nous paraît intéressant de signaler ici les principaux travaux qui ont été faits sur la question de la réglementation légale du chèque barré, entre le moment où la proposition de loi a été déposée et celui où elle a été votée.

1° C'est ainsi que M. Maurice Bellom, sans désapprouver en soi le projet de loi de M. le sénateur Ratier, déclare ne pas croire au succès du chèque barré en France, tel qu'il est réglementé dans ce projet.

Le savant professeur à l'Ecole nationale supérieure des Mines, tout en reconnaissant, avec la plupart des jurisconsultes et la grande majorité des commerçants, qu'une réforme de la loi de 1865 sur les chèques s'imposait à l'heure actuelle, explique que l'institution légale en France du système basé sur le modèle anglais ne serait qu'une demi-mesure. Le chèque barré, dit-il en substance, constitue certainement une garantie sérieuse contre le vol ; mais le principal but que l'on doit rechercher dans la pratique des chèques, c'est-à-dire la réduction au minimum de la consommation monétaire ne serait pas, selon lui, atteint. En Angleterre, où la compensation entre banquiers est chose courante, le chèque barré suffit, mais dans les pays, comme la France et l'Allemagne, où l'on use encore très largement de la monnaie dans les payements, il ne pourrait donner que des résultats imparfaits.

M. Bellom va même plus loin, il estime que l'adoption légale du chèque barré aurait l'inconvénient de donner l'illusion d'une solution complète et de retarder l'institution légale d'un régime de payement sans monnaie.

Aussi propose-t-il de recourir en France, non pas au système anglais, mais au système allemand que nous avons étudié antérieurement, c'est-à-dire au chèque de mise en compte, au chèque « Nur zur Verrechnung ».

De cette façon seulement, on serait sûr d'éviter un payement effectif en numéraire ; ce dernier se trouverait éliminé de la circulation et concentré dans les banques, ce qu'il importe de rechercher avant tout dans la pratique des chèques.

Il convient donc, selon moi, dit M. Bellom :

1° De spécifier que le tiré ne peut être qu'un commerçant qui effectue à titre professionnel des encaissements et des payements ; ce régime a été critiqué, sans doute, comme créant un privilège au profit des banquiers ; il est aisé de répondre que la profession de banquier étant libre, le législateur peut, sans porter atteinte au libre exercice de l'industrie, réserver une fonction déterminée à ceux qui sont le plus aptes à s'en acquitter dans l'intérêt général.

De plus, la dénomination que je propose de substituer au simple vocable de banquier a l'avantage de prévenir la confusion entre le banquier escompteur, qui est patenté comme escompteur et non comme banquier, et le banquier patenté qui n'exerce point en réalité la profession de banquier.

2° D'autoriser l'inscription sur le chèque de la mention « à porter en compte » qui pourrait être inscrite par le tireur et par tout porteur, et qui, une fois inscrite, ne pourrait plus être supprimée.

3° D'édicter la responsabilité du tiré qui, au mépris de l'ordre de compenser, payerait en numéraire.

4° De spécifier que la mise en compte vaut payement et que la présentation, dans une chambre de compensation où le tiré est représenté, du chèque revêtu ou non de cette mention équivaut à la réclamation du payement quant à l'observation du délai dans lequel le porteur a un recours contre les signataires du chèque.

Et M. Bellom termine son intéressant article en formulant la proposition de loi suivante :

La loi du 14 juin 1865 est complétée par les articles ci-après :

Art. 8. — Le chèque ne peut être tiré que sur un commerçant qui effectue à titre professionnel des encaissements et des payements.

Art. 9. — Le chèque revêtu, sur le recto, de la mention transversale « à porter en compte » n'est point payable en numéraire ; il ne peut donner lieu qu'à une inscription comptable.

Cette mention peut être inscrite, soit par le tireur, soit par un endosseur, soit par le bénéficiaire. Elle ne peut être supprimée.

Le tiré qui paye en numéraire un chèque revêtu de la mention précitée est responsable du dommage qui en résulte.

L'inscription comptable vaut payement.

« Art. 10. — La présentation, dans une chambre de compensation où le tiré est représenté, d'un chèque revêtu ou non de la mention précitée, équivaut à la représentation du chèque chez le tiré (1). »

Il semble, au premier abord, que le chèque ainsi conçu ne présente pas les mêmes avantages de sécurité au point de vue de la perte ou du vol du titre que le véritable chèque barré. En effet, n'importe qui peut se présenter chez le tiré muni du chèque de mise en compte ; il n'est pas dit dans la loi allemande, pas plus que dans la proposition de M. Bellom, que seul un banquier pourra présenter le chèque au tiré. Mais il est facile de s'apercevoir que ce serait une précaution inutile.

Ce qui, dans le chèque simple, entraîne nécessairement les risques de vol, c'est que le titre est payable

(1) Génie civil. M. Maurice Bellom, *Le chèque moderne*, 13 octobre 1909.

immédiatement, sur sa seule présentation, et bien que le porteur soit un inconnu pour le tiré, celui-ci est obligé de verser la somme entre ses mains ; en sorte qu'il est libéré même s'il a payé un porteur de mauvaise foi.

Au contraire, ce qui fait la particularité du chèque de mise en compte, c'est que le tiré ne peut, dans aucun cas, en payer le montant et doit seulement l'inscrire au compte du bénéficiaire. Dans ces conditions la fraude, bien que possible, ne se produira pas, car le porteur qui présente son titre devient nécessairement le client du commerçant « qui effectue, à titre professionnel, des encaissements et des payements ». Celui-ci aura donc les plus grandes facilités pour se renseigner auprès du tireur qui, par hypothèse est son client, et saura par lui si la personne qui s'est présentée à ses guichets était ou non le véritable bénéficiaire du chèque

Cet inconvénient apparent du chèque de mise en compte étant écarté, il semble bien qu'on ait en lui un procédé supérieur au chèque barré, au moins en ce qui concerne l'instrument de compensation, puisqu'avec le chèque barré on peut aboutir en définitive à un paiement effectif en numéraire, tandis que le Verrechnungsscheck l'exclut par définition. Toutefois, pour des raisons toutes pratiques, la reconnaissance légale du chèque sous cette forme spéciale n'était pas désirable.

Non seulement « il s'agit là d'un procédé dont les Français n'ont pas entendu parler, et il faudrait toute une initiation pour les convaincre de sa supériorité » (1), mais surtout l'emploi du chèque de mise en compte exige, pour être efficace, un développement des comptes de banque que la France n'est pas près d'atteindre. On s'en est bien aperçu d'ailleurs en Allemagne et en Autriche, où les dépôts en banque ne sont pas non plus très nombreux et où pourtant le chèque « Nur zur Verrechnung » est en vigueur. Certains auteurs compétents, comme Breit et Richter, ne voient même de remède à cette situation que dans le remplacement du Verrechnungsscheck par le chèque barré anglais.

2° M. David Mennet, dans un rapport présenté à la chambre de commerce de Paris, le 23 novembre 1910, au nom de la Commission de législation commerciale et industrielle, déclare que, s'il subsiste encore en France une certaine méfiance contre la pratique des chèques, cela tient en partie à ce que le chèque barré, qui, seul, présente de sérieuses garanties, n'est pas encore autorisé par la loi. Aussi s'exprime-t-il en ces termes :

« Nous ne saurions trop insister pour que la pro-

(1) Thaller, *Annales*, XXIV, p. 31.

position de l'honorable M. Ratier soit rapportée à bref délai devant le Sénat et présenté à son approbation. L'adoption par les pouvoirs publics d'une loi sur les chèques barrés aurait un immense retentissement dans le monde commercial, supprimerait les principales objections soulevées par certaines grandes administrations contre ce mode de payement, vulgariserait dans le public l'usage des chèques et donnerait une élasticité nécessaire à l'organisation financière de la banque française. »

3° Enfin M. Alfred Seydoux, dans un rapport déposé à la chambre de commerce de Cambrai, au mois de mai 1911, déclare que l'usage du chèque en France se heurtait à deux obstacles : l'un provenant des mœurs, c'est-à-dire de ce que le Français n'a pas, comme beaucoup d'Anglais, un banquier pour lui servir de caissier, l'autre provenant d'une lacune de notre législation. Après avoir montré que cet obstacle provenant de la loi pouvait disparaître du jour au lendemain par le vote de la proposition Ratier, M. Seydoux estime qu'il y a dans ce projet de loi une disposition non seulement inutile mais nuisible.

« L'article 8, dit-il en effet, propose : Le chèque traversé de deux barres parallèles ne peut être présenté au payement que par un banquier ; il ne peut être tiré que sur un banquier.

« Cette dernière restriction, bien loin de réaliser un progrès, constitue un recul considérable sur l'état de choses présent. Je prends un exemple que je connais. Un fabricant de lainages du Cambrésis vend une partie importante de sa production à quatre ou cinq cents maisons de la province. Il se couvre à échéance en chèques tirés généralement sur ses acheteurs. Ces chèques sont tous barrés ; et les quatre ou cinq cents maisons de détail d'importance moyenne n'éprouvent aucune difficulté à payer ces chèques, qui leur sont présentés par le banquier de la ville.

« Pourquoi, dans ce cas particulier, qui n'est pas un cas exceptionnel, interdire l'emploi du chèque barré sous prétexte que le tiré n'est pas un banquier ?

« Il ne faut pas faire du chèque barré le privilège du banquier. Tout particulier ou tout commerçant non banquier peut être sans inconvénient tireur ou tiré d'un chèque barré. La seule condition nécessaire à la sécurité de transmission du chèque est de pouvoir stipuler par le barrement que ce chèque ne peut être présenté au payement que par un banquier.

« Je suis donc d'avis que la chambre de commerce de Cambrai appuie la proposition de M. Ratier en demandant la suppression de la mention : Il ne peut être tiré que sur un banquier. »

M. Seydoux semble bien n'envisager dans cette critique le chèque barré que comme moyen d'anéan-

tir les risques de perte et de vol. Mais nous pouvons lui répondre que, même à ce point de vue, la qualité de banquier chez le tiré est pour ainsi dire indispensable, car seul un banquier est capable de vérifier si la personne qui se présente à ses guichets est elle-même banquier ou non.

D'ailleurs, il est un autre avantage à considérer dans le chèque barré que, sans un banquier comme tiré, ce titre ne pourrait jamais atteindre ; nous entendons par là l'économie de numéraire résultant d'un règlement par compensation. C'est en effet au banquier tiré, nous l'avons vu, qu'il appartient de compenser les sommes dont ses clients sont réciproquement créanciers et débiteurs ; et si à la rigueur on peut permettre la présentation d'un chèque en chambre de compensation par une personne autre qu'un banquier, l'exigence de cette profession chez la personne sur laquelle le chèque est tiré est absolument nécessaire.

Si dans le cas particulier cité par M. Seydoux, cas qui n'est certes pas exceptionnel, les maisons de détail, sur lesquelles les chèques sont tirés, ne faisaient aucune difficulté pour en verser le montant entre les mains du banquier de barrement, c'est que celui-ci était peut-être l'unique banquier de la ville, en tout cas qu'il était notoirement connu de tous.

En saurait-il être de même dans une grande ville,

à Paris par exemple, où de nombreuses personnes se disent banquiers sans l'être réellement ? Evidemment non, et si encore une fois le chèque barré crée un privilège au profit des banquiers exerçant légalement cette profession, ce n'est pas le commerce qui doit s'en plaindre.

CHAPITRE VII

LA LOI DU 30 DÉCEMBRE 1911. — COMMENT ELLE FUT VOTÉE. — EXAMEN DE SES DISPOSITIONS

La proposition de M. Ratier, qui avait été déposée dans les bureaux du Sénat le 4 février 1909, fut examinée dans la séance du 12 juillet 1911 et votée définitivement le 30 novembre 1911.

La discussion dont elle a été l'objet fut d'ailleurs très courte ; elle ne porta en effet que sur ce seul point : en plus des banquiers, doit-on donner aussi aux officiers ministériels le droit de toucher des chèques barrés ?

M. Fortier, qui présidait la commission chargée d'examiner la proposition, soutint que beaucoup de petites villes de province n'ayant à leur disposition aucune maison de banque, il serait très difficile aux bénéficiaires définitifs des chèques barrés, qui n'auraient pas près d'eux cet intermédiaire indispensable, d'en faire opérer le recouvrement. Aussi a-t-il demandé de joindre aux banquiers les officiers ministériels en faisant observer, à l'appui de sa proposition, que la Banque de France avait, déjà en 1894, prévenu ses agents par une circulaire que désormais

les chèques barrés seraient payés à ses caisses aux banquiers et aux officiers ministériels.

Cette dernière disposition, nous l'avons vu, ne figurait pas dans la proposition primitive de 1906. M. Ratier ne l'inséra pas dans le projet de 1909, et il justifia cette restriction par la raison suivante :

« La législation française ne permet pas aux officiers ministériels de faire des actes de commerce, et la Chancellerie est intervenue à différentes reprises pour leur interdire ces opérations. Ici du reste, l'opération entraînerait forcément d'autres opérations connexes, c'est-à-dire des opérations d'escompte et d'avances. Et puis ce n'est pas au moment où, en présence des défaillances, trop nombreuses en certaines régions, de notaires, on s'efforce d'empêcher qu'ils ne se livrent à des opérations financières pour le compte de leurs clients, qu'il serait opportun de leur donner pareille attribution. »

Constatons simplement pour l'instant que le Sénat adopta le point de vue de M. Ratier et décida de maintenir intacte la disposition de l'article 8 du projet : Le chèque traversé de deux barres parallèles ne peut être présenté au paiement que par un banquier, ce qui excluait implicitement les officiers ministériels.

Quant aux autres dispositions du projet de loi, elles furent approuvées d'emblée et à l'unanimité.

La proposition ainsi adoptée dans son ensemble, et telle que nous l'avons énoncée précédemment, fut ensuite renvoyée devant la commission du commerce et de l'industrie qui l'approuva également, et transmise enfin à la Chambre des députés le 4 décembre 1911.

Dès lors, on n'attendit pas longtemps. Le 18 décembre, en effet, M. Maurice Maunoury, député, membre de la commission du commerce et de l'industrie, chargée d'examiner la proposition de loi adoptée par le Sénat concernant les chèques barrés, déposait à la Chambre, au nom de ladite commission, un très long rapport sur la question. Dans son préambule, M. Maunoury faisait valoir les inconvénients, pour le débiteur et même pour le créancier, des payements effectués en numéraire ou en billets de banque ; il montrait que la pratique y avait vite remédié dans une certaine mesure par l'usage du compte courant, et que la loi était intervenue d'une façon plus efficace encore, en créant le chèque.

Il exposait ensuite que cet effet de commerce laissait subsister deux graves inconvénients ; que d'une part le mouvement de numéraire n'était supprimé que pour le débiteur, le transport d'espèces s'effectuant nécessairement de la caisse du banquier du débiteur à la caisse du créancier bénéficiaire du chèque, et que, d'autre part, « si le débiteur signataire

du chèque évitait les chances de perte ou de vol qui résultent de la conservation à domicile et du transport d'espèces, il conservait le risque, d'ailleurs moindre, de perte ou de vol du chèque lui-même et de son encaissement frauduleux par le voleur ou l'inventeur ».

Puis il précisait, comme nous l'avons fait, les conséquences de cet encaissement frauduleux, à savoir que, suivant un jugement du tribunal de la Seine du 11 janvier 1870 (1), le banquier était valablement libéré par le règlement opéré sur un chèque régulièrement signé, encore que ce chèque ait été perdu par le tireur ou lui ait été volé.

Le rapporteur indiquait alors comme remède à ce double inconvénient l'emploi d'un instrument économique largement utilisé en Angleterre depuis 1874, c'est-à-dire du chèque barré, en expliquant successivement comment ce titre spécial pouvait supprimer à peu près radicalement les risques de vol ou de perte et réduire dans des proportions considérables la circulation monétaire en facilitant la compensation. Et M. Maunoury montrait combien, à ce point de vue, la France était actuellement en retard sur l'Angleterre et les Etats-Unis, en comparant les sommes compensées en 1910 dans ces différents pays

(1) Dalloz, *Recueil périodique*, 1870, 3e partie, p. 54.

suivant la statistique que nous avons précédemment indiquée, et il ajoutait :

« Alors que le stock de numéraire représente en France 211 fr. 75 par tête d'habitant, ce stock ne s'élève en Amérique qu'à 176 fr. 05 par tête, et le stock anglais seulement à 84 fr. 58, bien que les Etats-Unis et l'Angleterre aient un mouvement industriel et commercial de beaucoup supérieur à celui de la France.

« Il est incontestable que cette élasticité monétaire, pour partie tout au moins, est due à l'usage dans ces deux pays de la combinaison du chèque barré et de la chambre de compensation.

« Il semblerait que le même résultat devait être obtenu en France, grâce à l'usage introduit par la pratique du chèque barré et de la chambre de compensation de banquiers. Ce serait une illusion de le croire.

« Il ne faut pas oublier, en effet, que l'article 1er de la loi du 14 juin 1865, qui réglemente les chèques, se termine ainsi : « Toutes stipulations entre le tireur, le bénéficiaire ou le tiré, ayant pour objet de rendre le chèque payable autrement qu'à vue et à première réquisition, sont nulles de plein droit. »

« Encore que cette disposition n'ait point été édictée pour prohiber l'emploi du chèque barré, il est évident qu'elle pourrait être invoquée par le bénéficiaire d'un tel titre qui prétendrait en toucher le montant malgré la stipulation qu'il porte entre ses deux barres. »

A ce propos, M. Maunoury faisait observer que si, lors de la tentative faite en 1894 par l'Union des banquiers de Paris et de la province pour instituer conventionnellement le chèque barré, on avait ajouté, dans la formule adoptée, l'officier ministériel à côté du banquier, c'était précisément pour répondre à l'objection juridique tirée de l'article 1er de la loi du 14 juin 1865, parce que de cette façon le payement du chèque pouvait être effectué entre les mains de l'huissier qui le réclamait au nom du porteur.

« On comprend dès lors, continuait M. Maunoury, qu'il soit nécessaire de légiférer pour rendre valable la stipulation, qui sans cela serait nulle de plein droit, interdisant le payement en d'autres mains que celles d'un banquier, à l'exclusion même des officiers ministériels. Cette limitation aux seuls banquiers est indispensable en effet, si l'on veut que le but principal poursuivi, à savoir la compensation des chèques, soit atteint, car seuls ils peuvent compenser leurs opérations. »

Puis le rapporteur exposait de façon très précise aux députés les différentes dispositions du projet de loi de M. Ratier, en insistant plus particulièrement

sur certains points, notamment sur ce fait que des deux sortes de barrements prévues, le barrement spécial offrait le minimum de commodité mais le maximum de sécurité, sur cet autre fait, qui d'ailleurs en est la conséquence raisonnable, qu'un porteur peut diminuer les facilités d'encaissement d'un chèque qui lui passe par les mains, et par conséquent transformer un barrement général en barrement spécial, mais qu'il ne peut en aucun cas augmenter ces facilités, c'est-à-dire transformer un barrement spécial en barrement général, ou à plus forte raison supprimer les barres.

Et M. Maunoury concluait :

« Les dispositions adoptées par le Sénat semblent atteindre pleinement le double but qui était poursuivi : sécurité dans la circulation des chèques, facilité des opérations de compensation afin de diminuer la circulation du numéraire.

« A la suite de l'étude si intéressante qu'il a faite de la question, M. Maurice Bellom a rédigé un projet de loi qui atteindrait plus complètement peut-être le deuxième de ces buts, et il l'a communiqué sous forme de pétition à M. le président de la Chambre, en le priant de le soumettre à la commission du commerce et de l'industrie.

« Dans le but d'éviter un nouvel examen par le Sénat, que nécessiterait l'adoption des vues de M. Bellom ;

il nous semble plus expédient — sauf à voir ensuite s'il serait utile d'apporter ultérieurement de nouvelles modifications à la loi du 14 juin 1865 — de nous en tenir pour le moment au texte adopté par la Haute Assemblée. »

Ce rapport ne donna lieu à aucune discussion à la Chambre ; les députés, séduits par la démonstration des avantages du chèque barré d'une part, et de l'autre frappés de l'incompatibilité de l'emploi de cet effet de commerce avec les dispositions de la loi de 1865, décidèrent d'adopter sans plus attendre la proposition de M. Ratier.

C'est ainsi que, quelques jours plus tard, le 30 décembre 1911, fut promulguée la loi concernant les chèques barrés. Elle est composée, nous l'avons vu, de deux articles dont le premier, comprenant lui-même 3 sous-articles, complète les dispositions de la loi de 1865, et dont le second est ajouté au paragraphe 2 de la loi du 19 février 1874.

Quelles sont, parmi les dispositions de cette loi nouvelle, celles dont on ne peut qu'unanimement approuver la portée, quelles sont les principales critiques que l'on a formulées contre la loi dès le lendemain de son apparition, enfin quelles sont, parmi ces critiques, celles qui méritent de retenir l'attention, c'est ce qui nous reste à exposer maintenant pour achever cette étude.

La loi dit : « Le barrement peut être effectué par le tireur ou par un porteur », et elle a parfaitement fait de le dire. En effet, ces deux personnes ont intérêt à barrer leur chèque. Pour le bénéficiaire, qui est en relations avec un banquier, il est évident qu'en demandant au tireur un chèque à personne dénommée et barré, ou en opérant lui-même le barrement, et en inscrivant entre les deux barres le nom de son propre banquier, il obtient le maximum de sécurité désirable.

Quant au tireur lui-même, le barrement est pour lui d'une grande utilité. Supposons en effet que le chèque, ce qui se présente fréquemment dans la pratique, soit remis en payement d'une fourniture. Le barrement prouvera de façon péremptoire que le payement a bien été effectué à la personne dénommée dans le chèque, même si celle-ci n'a pas donné de reçu, ou si le reçu donné a été égaré par le tireur.

Sans le barrement, le bénéficiaire pourrait très bien affirmer que le payement a été fait par exemple à un employé infidèle. L'intervention nécessaire d'un banquier pour l'encaissement permettra toujours de remonter la filière et de découvrir entre quelles mains le chèque a successivement passé.

Le législateur a donc bien fait d'accorder au tireur la faculté de barrer son chèque. Ajoutons que d'ailleurs, dans ce cas, le barrement sera presque toujours général. Ce que veut en effet le tireur qui barre son chèque, c'est seulement bien spécifier par là son intention que le chèque qu'il remet en payement ne puisse être touché que par un banquier. Il laisse ainsi au bénéficiaire, pour sa commodité personnelle, le libre choix de ce banquier, avec la faculté d'inscrire le nom de celui-ci entre les deux barres, transformant ainsi le chèque barré généralement en un chèque à barrement spécial ; ce que le législateur à juste titre a pris soin d'autoriser expressément.

Avant que la loi fût intervenue, la question se posait de savoir si le barrement faisait partie intégrante du chèque ou si, au contraire, le porteur du titre pouvait l'effacer ou n'en pas tenir compte. De même qu'en Angleterre, la question ne se pose plus aujourd'hui. « Il est interdit au porteur d'effacer le barrement, ainsi que le nom du banquier désigné. » Tels sont les termes mêmes de la loi.

L'article 1[er] contient également cette disposition : « Le chèque à barrement spécial ne peut être présenté au payement que par le banquier désigné. Toutefois, si celui-ci n'opère pas l'encaissement lui-même, il peut se substituer un autre banquier. » On voit quelle est l'utilité de cette restriction. En effet, si le tireur a effectué un barrement spécial, c'est-à-dire s'il a désigné lui-même le banquier chargé de toucher le chèque, et que ce banquier habite un lieu

plus ou moins éloigné du tiré, la présentation au payement va nécessiter un déplacement plus ou moins long de la part du banquier de barrement. Il est donc parfaitement logique que, dans cette hypothèse, la loi autorise le banquier désigné primitivement à se substituer un de ses confrères habitant la même ville que le banquier sur lequel le chèque est tiré.

De même on ne peut qu'approuver la disposition de l'article 1er *in fine* qui constitue l'article 10 de la loi du 14 juin 1865 modifiée, établissant la responsabilité du « tiré qui paye le chèque barré à une personne autre qu'un banquier, si le barrement est général, ou à une personne autre que le banquier désigné, si le barrement est spécial », comme d'ailleurs celle de l'article 2 de la loi nouvelle, sur laquelle nous ne croyons pas avoir besoin de revenir ici, et qui complète le paragraphe 2 de l'article 5 de la loi du 19 février 1874.

Nous avons ainsi passé en revue presque toutes les dispositions de la loi du 30 décembre 1911, et nous avons constaté qu'elles étaient toutes également rationnelles. Pourtant, dès le lendemain de la promulgation de la loi, de vives protestations se sont élevées dans la presse quotidienne française, notamment dans le journal *Le Temps*, en vue de montrer que cette loi était à la fois restrictive et incomplète, allant

même jusqu'à prétendre qu'ainsi libellée elle serait absolument inutile. Nous allons donc examiner ces différentes critiques ; et nous essayerons de prouver que toutes ne sont pas parfaitement justifiées.

On a d'abord reproché à la loi de n'avoir pas interdit expressément la création de « chèques barrés au porteur ». Il est bien certain que ces mots jurent ensemble et qu'il y a même dans cette expression un véritable non-sens puisque le caractère même du chèque barré, c'est qu'il ne peut pas être touché par le porteur, mais seulement par un banquier. A cette critique il est facile de répondre que, lorsqu'une loi nouvelle contient une disposition essentiellement contraire à un principe consacré par une loi ancienne, la disposition qui contient ce principe se trouve implicitement abrogée en ce qui concerne la nouvelle.

Nous avons signalé, au début de ce chapitre, la discussion qui s'est élevée au Sénat lors de l'examen de la proposition Ratier, sur le point de savoir si l'on devait accorder aux officiers ministériels la faculté de se présenter à l'encaissement d'un chèque barré ou si l'on devait réserver cette faculté aux seuls banquiers ; et nous avons vu que, sur la raison fournie par M. Ratier lui-même, on s'en était tenu à cette dernière solution. A peine la loi eût-elle paru que l'on critiqua à nouveau cette disposition.

« La Banque de France, dit-on, à qui l'on est redevable de tant d'initiatives excellentes, avait envoyé à ses agents une circulaire pour les informer que désormais les chèques barrés seraient payables à ses caisses soit par un banquier, soit par un officier ministériel. Or la nouvelle loi a interdit cette intervention des officiers ministériels, de sorte que l'un de ses résultats positifs est, pour commencer, d'exercer une action restrictive et de limiter ainsi l'usage du chèque barré (1).

A cela on a répondu, il est vrai, qu'en dehors du fait qu'il ne faut pas encourager les officiers ministériels à s'écarter de leur profession pour faire des opérations d'encaissement de fonds et leur permettre de recevoir des commissions, on ne doit pas oublier le vrai but du chèque barré, qui est de faciliter les compensations et de réduire par ce moyen la circulation monétaire. Or si l'on veut y aboutir réellement, il faut que le chèque barré soit non seulement tiré sur un banquier mais présenté par un banquier.

M. Maunoury a d'ailleurs répondu lui-même à la critique précédente en faisant remarquer, comme il l'avait déjà fait dans son rapport, que si la Banque de France avait, en 1894, joint aux banquiers les officiers ministériels pour tenter de faire entrer le chèque barré dans la pratique, c'était dans le but de concilier autant que possible cet instrument avec la loi de 1865, et de permettre au bénéficiaire d'un chèque barré de « se présenter à la banque tirée, accompagné d'un huissier pour faire la sommation de payer à vue conformément à la loi ».

(1) *Le Temps*, 5 janvier 1912.

« Dans ces conditions, ajoutait M. Maunoury, supprimer dans la formule l'officier ministériel, ce n'était pas exercer une action restrictive ni limiter l'usage du chèque barré, c'était au contraire rendre à cet instrument son plein exercice. »

Toutefois, nous examinerons, dans notre conclusion, si en vue de développer l'usage du chèque barré en France, ce que l'on demande en somme avant tout, on n'aurait pas pu, dans une certaine mesure, en adoptant un moyen terme, concilier ces deux doctrines si adverses.

Une des plus graves critiques que l'on puisse faire à la loi du 30 décembre 1911, c'est, croyons-nous, le fait de n'avoir pas donné une définition du mot « banquier ». On s'est, là comme ailleurs, inspiré de la législation anglaise ; mais le mot « banker » employé en Angleterre n'est pas du tout synonyme de notre mot banquier. En effet, le « banker » est une personne qui a un compte courant à la Banque d'Angleterre et qui fait partie d'un Clearing House. Au

contraire, chez nous, n'importe qui peut s'intituler banquier, et s'il en est des plus honorables, il ne manque pas, en France, de financiers véreux qui se donnent ce titre. Aussi l'obligation de ne payer le chèque qu'à un banquier ne fournit pas une garantie absolue de l'honorabilité de la personne qui présente ce titre à l'encaissement, et les bénéficiaires des chèques barrés demeurent ainsi exposés aux risques d'insolvabilité d'un faux banquier, plus ou moins complice d'un détournement. Il aurait été cependant facile de remédier à cet inconvénient, en déclarant simplement que les chèques barrés ne pourraient être présentés que par un banquier « titulaire d'un compte courant à la Banque de France ». Ces comptes, on le sait, ne sont pas ouverts à tout le monde, puisqu'il faut être présenté à la Banque de France par deux parrains; on aurait eu ainsi toutes les garanties efficaces de sécurité.

On a pu dire, il est vrai, que la plupart du temps c'est le bénéficiaire du chèque lui-même qui choisit son banquier et qu'il n'a, après tout, qu'à s'en prendre à lui seul s'il s'adresse à un banquier véreux. On a soutenu d'autre part, et cette objection a une portée beaucoup plus grande, que réduire le nombre des banquiers capables de toucher des chèques barrés, c'était nuire au développement de l'usage de ces effets de commerce. Il n'en reste pas moins certain que le

danger pour le bénéficiaire d'être, malgré ses plus grandes précautions, indignement trompé sur l'honorabilité du banquier auquel il s'adresse, méritait, selon nous, une intervention du législateur en sa faveur ; c'est une lacune que l'usage devra s'efforcer de combler.

On a reproché encore à la loi du 30 décembre 1911 de maintenir implicitement la faculté d'endossement admise pour les chèques simples par la loi de 1865 et de permettre aussi la libre transmission du chèque barré de mains en mains. « La chaîne, a-t-on dit, peut être assez longue et, même en cas de détournement initial, des personnes de bonne foi peuvent se trouver dans cette chaîne. »

En voulant supprimer l'équivoque que pouvait faire naître la mention « non négociable », telle que l'avait comprise M. Ratier dans sa proposition de 1906, on ne trouva d'autre remède que de supprimer purement et simplement la mention. On aurait certes mieux fait de la conserver, fût-ce avec son sens véritable de « non transmissible ». Cela aurait obligé le bénéficiaire d'un chèque, qui aurait eu un payement à faire, à tirer un nouveau chèque sur son banquier : ce qui est évidemment une complication ; mais c'est en somme peu de chose en comparaison de la sécurité que l'on recherche.

Enfin on a reproché au législateur de n'avoir pas

fait du chèque barré uniquement un instrument de compensation. Il est certain, en effet, que dans l'état actuel des choses, le chèque barré peut être encaissé effectivement. Les termes mêmes de la loi en sont une preuve flagrante. « Le chèque traversé de deux barres parallèles, y est-il dit, ne peut être présenté *au payement* que par un banquier » ; et plus loin : « Le chèque à barrement spécial ne peut être présenté *au payement* que par le banquier désigné. Toutefois, si celui-ci n'opère pas l'*encaissement* lui-même, il peut se substituer un autre banquier. »

De même que le législateur de 1865 avait fait fausse route en ne voyant dans le chèque qu'un instrument de retrait de fonds, de même, a-t-on dit, celui de 1911 fait abstraction d'un des principaux avantages du chèque barré, quand il ne défend pas expressément que ce titre puisse donner lieu à un payement effectif.

M. Maunoury a fort bien répondu lui-même à cette critique en expliquant que la faculté accordée au banquier de barrement de recevoir le versement effectif du montant du chèque était nécessitée par la pratique. Nous ne pouvons mieux faire à ce sujet que de citer l'intéressant passage de la lettre qu'il a adressée au journal *Le Temps*, en réponse au regret formulé par des personnes compétentes que le chèque barré puisse être encaissé effectivement, fût-ce par un banquier.

« Le nombre des personnes ayant des comptes en banque, en France, dit-il, n'est pas assez considérable pour qu'on ait pu procéder autrement. Il fallait bien permettre aux personnes n'ayant pas de compte de remettre un chèque barré à l'encaissement. Sans quoi, il eût fallu que le tireur, avant de signer un chèque barré, s'assurât que le bénéficiaire possédait un compte en banque, ce qui eût singulièrement limité l'usage du chèque barré. Tel qu'il est prévu, le nouveau chèque barré aura, il faut l'espérer, pour résultat de montrer par la pratique l'avantage de la compensation et conduira sans doute à la multiplication des comptes en banque. Lorsque le nombre de ces comptes aura suffisamment augmenté, on pourra se préoccuper par une loi nouvelle de transformer le chèque barré en outil de compensation et uniquement de compensation. »

Dans cette lettre, comme dans son rapport à la Chambre, M. Maunoury fait allusion à la proposition de M. Bellom concernant l'adoption, en France, du système allemand du chèque «Nur zur Verrechnung».

Lors de l'examen de cette proposition, auquel nous prions le lecteur de vouloir bien se reporter, nous avons dit que la formule « Seulement pour mise en compte » apposée sur un chèque, donnait à celui-ci le même avantage de sécurité qu'offre le chèque barré tel qu'il est prévu par la loi nouvelle,

mais qu'elle le rendait très supérieur à ce dernier en tant qu'instrument de compensation. Toutefois, nous avons vu que l'emploi d'un pareil titre supposait un développement des comptes en banque que la France est encore loin d'avoir atteint ; il ne saurait donc être question de l'adoption de ce procédé que dans une période assez éloignée.

CONCLUSION

La loi du 30 décembre 1911 concernant les chèques barrés ne semble être qu'une étape vers un projet plus complet et définitif qui nous donnera l'instrument de compensation parfait, permettant de réaliser un payement ou un encaissement sans aucun maniement de fonds. Ce que durera cette étape, il est difficile actuellement de le prévoir. Pour cela, en effet, il faut évidemment attendre les résultats pratiques de la loi nouvelle, qui, en tous cas, pour les raisons que nous avons données précédemment, était absolument nécessaire. Telle qu'elle est, malgré les critiques, d'ailleurs manifestement exagérées, qu'elle a suscitées dans la presse française, malgré la discussion vraiment sommaire dont elle a été l'objet au Parlement, on peut dire qu'elle constitue réellement un grand progrès dans l'histoire de la circulation fiduciaire en France.

En effet, qu'avait-on en vue quand on voulait réglementer chez nous l'usage du chèque barré ? C'était d'abord de supprimer, ou tout au moins de réduire dans la mesure du possible les risques de perte et de vol résultant de l'emploi des chèques au porteur ;

c'était, en second lieu, de développer en France le nombre des comptes en banque et par suite de généraliser les virements et les compensations.

Or la loi de 1911 réalise le premier desideratum. On a, il est vrai, objecté qu'à ce point de vue elle était inutile, le chèque non barré présentant bien peu de risques quand il est nominatif. Mais, comme l'a dit M. Maunoury, si peu qu'il en laisse, c'est encore trop, et d'ailleurs nous avons vu que le voleur d'un chèque même nominatif pouvait le toucher, toutes les fois que le porteur n'était pas personnellement connu du banquier tiré. Ce que l'on peut seulement regretter en cette matière, c'est que le législateur n'ait pas maintenu la mention non négociable, qui aurait donné au bénéficiaire du chèque barré, comme elle le fait en Angleterre, le maximum de sécurité. Si l'on voulait à toutes forces éviter l'équivoque à laquelle elle pouvait donner lieu, on n'avait qu'à lui chercher un autre nom : la chose principale, semble-t-il, eût été de conserver la complète garantie que cette mention apportait au chèque barré.

Quant au second but de la loi de 1911, il se trouve aussi rempli pour partie. Il est certain, en effet, qu'avant la loi, la personne qui recevait en payement un chèque barré et qui n'avait confié ses fonds à aucun banquier était parfaitement libre de ne pas tenir

compte du barrement, et elle ne manquait pas de le faire. La loi nouvelle oblige cette personne, si toutefois elle accepte ce moyen de payement, à se présenter chez un banquier. Cette mise en relations avec un banquier, ainsi rendue nécessaire, est bien le meilleur moyen d'amener les particuliers à déposer leurs capitaux dans des banques. Mais en n'accordant de façon aussi expresse qu'aux seuls banquiers le droit de toucher les chèques barrés, il nous semble que le législateur ne s'est pas aperçu qu'il limitait par là singulièrement l'emploi de ces titres si perfectionnés. En effet, dans un pays de petit commerce comme le nôtre, il y a un bon nombre de localités assez importantes, disons même de petites villes, qui ne possèdent pas de personnes exerçant la profession de banquiers ; dans ces villes, l'usage du chèque barré se trouve donc être impossible pratiquement. Sans accorder la faculté de se présenter au payement, munis d'un chèque barré, aux véritables officiers ministériels, c'est-à-dire aux avoués, aux huissiers ou aux greffiers, ce qui sans nul doute les aurait détournés de leur véritable profession, et les aurait obligés à faire des opérations réellement incompatibles avec leurs fonctions, le législateur eût été bien inspiré, à notre avis, en reconnaissant ce droit aux officiers publics, c'est-à-dire, aux notaires, en stipulant toutefois qu'ils ne pour-

raient l'exercer que dans les localités ne comportant pas deux banquiers (1).

De cette façon l'emploi du chèque barré eût été tout à fait généralisé, et le domaine de la compensation n'aurait pas pour cela été réduit, puisque la restriction que nous proposons l'eût rendue praticable, toutes les fois qu'elle aurait été possible.

Quoi qu'il en soit, nous pouvons espérer avec M. Maunoury que le nouveau chèque barré, reconnu légalement par la loi du 30 décembre 1911, contribuera dans une large mesure au développement du nombre des comptes de banque dans le pays.

En ce qui concerne le système allemand, il ne semble pas qu'on doive en interdire l'usage. Au contraire, il serait souhaitable que les gros commerçants d'une même ville, en rapports d'affaires quotidiens, et connaissant réciproquement leurs banquiers, prissent l'habitude d'apposer sur leurs chèques la formule « Seulement pour mise en compte » qui, seule, pourra donner lieu à un régime de payement sans monnaie. Mais il est certain que, dans l'état des mœurs actuelles, une intervention législative, ayant pour objet la réglementation de cette catégorie de chèques, eût été prématurée.

(1) Quant aux défaillances de notaires dont parle M. Ratier, si elles sont déjà trop nombreuses au gré de l'honorable sénateur, elles le sont cependant beaucoup moins que celles des banquiers.

Ce sera la prochaine étape que, dans un laps de temps plus ou moins long, le législateur devra franchir.

Vu :
Le Président de la Thèse,
P. BEAUREGARD

Vu :
Le Doyen,
P. CAUWÈS.

Vu et permis d'imprimer :
Le Vice-Recteur de l'Académie de Paris,
L. LIARD.

TABLE DES MATIÈRES

Imp. J. Thevenot Saint-Dizier (Haute-Marne).

32049

END OF TITLE